做吧

谈交易秘诀

MAKE IT MINE

前IBM不败销售

真实讲述成长与成交

COAY Books

目录
Content

- 员工和老板的差别
- 销售魔鬼训练营
- 被远想买走的“远想”员工
- 寻找客户的生死需求
- 成交前的临门一脚
- 生活就是做单，爱情就是上床
- 一个活着的销售传奇
- 不可能完成的任务
- 三权分立下的个人沉淀
- 似曾相识的味道
- 拼凑起来的团队
- 上了大当的远想
- 竞争的秘密武器
- 获取老板的信任
- 毕业如何就业
- 简历里的秘密
- 新来的炮灰
- MBI和普惠的区别
- 面对拒绝的客户
- 老总的三种类型
- 最高境界之代代相传
- 外企和民企的区别
- 20%的利润
- 刀子和钻戒
- 女人都相信缘分
- 销售的三个最大缺点
- 拜访前必须预热
- 剩者为王
- 控制才能解决问题
- 矛盾期的合作

- 长板打倒短板
- 不按常规出牌的对手
- 白买的鲜花
- 面试你的面试
- 清者自清、赢者自赢
- 谈判需要筹码
- 管理自己的职业生涯
- 不表态的决定
- 真实的谎言
- 成功者的孤独
- 满足所有人利益的“人民币”
- 放弃才能拥有更多
- 内部的决策链
- 要清楚下属的需求
- 玛丽莲梦露的睡衣
- 内斗？先撤
- 利益驱动型管理
- 谁也别当替罪羊
- 乱世出英豪
- 合理的官僚主义
- 最快吃掉机会
- 原来是家的感觉
- 人生是短跑？长跑？
- 你不仁、我不义
- 老板的老板的任务
- 兼职的MBI人
- 执迷着0.1
- MBI的特种部队
- 谈判之神是怎样的炼成的
- 跨三级的Review
- 弹弓和AK47的较量
- 商场上的马拉松
- 搞不定的采购
- 谈判的致命武器
- 软件和毒品一样暴利
- 完美的理由

- 暴利的矿泉水
- 谁决定和谁谈
- 只能听天由命
- 打垮心理和生理
- 还是保命最重要
- 成本是最高机密
- 没有控制权
- 客户的面子工程
- 这样就连升三级
- 击败MBI的方法
- 商场计中计
- 永远不要沟通的话题
- 新一代的木马屠城
- 可以主动要求降价
- 到底签还是不签
- 有效但不健康的透支
- 没有家的夜归人

员工和老板的差别

“是的，你们要把身边的人当做枪来用，让他们为自己的销售目标服务，而你要做那个扣扳机的人。”谢正眯上左眼，抬起右手，比成手枪瞄准的姿势，对准下面的学员，慢慢转了一圈。在转到一个性感的美女面前时，他轻轻地顿了一下，做出击中靶心的动作。

看到这个美女白皙的面庞涌上一片淡红，谢正知道这趟自己没有白来，按照他以往的战绩，对付这种刚刚毕业的小姑娘，失手率是——零。

此刻站在讲台上射击的谢正，看上去二十八、九岁的样子，标准身材，黑西服、白衬衫，一身职业打扮，举手投足之间透露着无比的自信，甚至有些掩饰不住的轻狂。一上台，他就违反常规的把天蓝色领带摘下放到讲桌上，并在讲台的两端不断走来走去。随着他双手姿势的不断变换，听众的目光一直在它们和幕布之间晃动着。

这班学生是刚刚通过MBI公司面试和笔试的新员工。根据公司规定，所有新员工都要在半年内接受为期一个月的销售培训，其中最重要的部分就是资深的销售要作为老师和他们一起通过模拟销售实战的考试。

这历来是MBI公司单身汉难得的机会，可以利用老师的身份成批挑选各个部门的新进美女，谢正一直在掂心着它。在听说这次培训将在上海浦东的香格里拉酒店举办时，他报了名，也希望能借此渡个小假，当看到这个性感的美女俞可可时，他知道这次真的是来赚了。

“我们听的不是很懂，您能再详细的解释一下么？怎么才能把别人当枪使？”学生们轻轻的乐着，等着谢正给答案。他们大都是来自清华、北大这些名校，更不乏光华管理学院等顶尖商业学府的高材生。

“我有个很好的朋友，她是MBI大中华区总裁的秘书之一。我曾经请她帮忙观察过一个问题——初级的销售和经理与这些大佬们，在工作上最大的区别是什么？”会议室里一阵的交头接耳。

谢正清清嗓音，提高音调”你们知道么，她足足观察三年，才给出我这个答案。实话，我还真不想告诉你们，这是我和她的私人秘密，也是我做单战胜竞争对手的最大法宝。要知道，我可是连续三年一单不丢的销售，MBI像我这样的人并不多。我就靠这一手秘密赢单，说了你们可怎么谢我啊！”谢正和大家挤挤鬼眼，搞笑一下。

“今天晚上我们整个班请您吃饭，快说吧，教教我们。”一个学员在下面喊到。

谢正扫视一下全场，用正式的口吻说到：“记住，我们和大老板们最大的区别就是整合资源的能力。通常一个任务，初级经理想到的是自己怎么去干到最好，而老大们想到的就是怎么才能找到最合适的人去干，记住，这和工作的级别无关。这个能力的高低，我相信就是你们包括我以后参与的竞争中，决定输赢与否最关键的地方。简单总结成一句话就是——发现并控制有价值的人，使其为自己的销售目标服务。有机会我可以详细告诉大家我是怎么调动中国区总裁为我做单提供支持的。”

他走到讲台的中央，指着公司的标志说：”尤其在MBI这样的全球性企业，这不是一个个人英雄主义的地方。我希望你们注重团队合作，成为调动和控制资源能力最强的，而不是个人能力最强的，这样才会有可能在未来的职业生涯中战胜你们身边所有的竞争对手，当然也包括我。”

“控制有价值的人！我们刚来公司，谁让我控制啊？”一个学员的问题引得满堂大笑。

“把你的销售需求转换成他们的需求，就能达到控制他为你销售目标服务的目的。”谢正没有笑，在钱包里拿出一张百元大钞。

“举例，人民币就可以在所有人的需求之间做转换，所以你要把你的销售需求转换成大家的人民币，来满足利益链上所有决策人之间的需求转换。”

谢正在白板上画下一张需求图，以便大家能更清晰的理解，上面每个人都有自己实现需求的方法。

“大家看，通常情况下，销售决策链上每个人满足需求的方法是不一样的，我们需要把它转换成自己想要的。”

他又把图改成另外的样子，上面每个人满足需求的方法都变成了某个人的需求必须被满足。

“大家看，如果这样，每个人最关心的就是你的需求是否被满足，而你就变成了满足大家的人民币，就可以控制他们变成你的枪。”

“能不能讲讲具体操作细节呢。”底下的一个学员继续问道。

“呵呵，有人着急了，我知道你们很想知道具体细节，不过这个实在不适合在这种公开场合讲，感兴趣晚上吃饭的时候，大家一起聊聊吧。嗯，这样，为了不影响大家晚上休息，六点半，就在黄浦江边的星巴克，我请大家喝咖啡，那里可是全中国最浪漫的咖啡吧……”

谢正在和大家一起离开会议室的时候，用手背轻轻地擦了一下俞可可那青春性感而又富有弹力臀部的下半沿，走在前面的她，身体微微颤抖一下，放慢了脚步，可是没有回头，这说明她知道是谁干的。谢正知道自己试探的目的已经达到，便装作毫不知情的走到前面去。

当时，傲视全球的MBI刚刚把它的PCG（个人计算机部）卖给国内的排行第一的远想集团，同时也把它隶属于这个部门的两万名员工一并卖了出去。这些人一下子从全球最著名品牌公司的一员，变成一家只有二十年历史，中国民族企业的打工仔，个中辛酸一言难尽，大部分被卖掉的员工在知道这个消息以后都痛哭失声，悲哀着自己被他人操控的命运。

谢正却在收购前的一个月，从PCG跳到MBI公司最强势的部门STG （硬件销售部），躲过了这场浩劫，这让他不免心情大好。最近正是工作的空档，他心想，如果能在上海滩再擒下这个性感的俞可可，那去年在三亚南山寺被骗的香钱也算没有白给。

直面繁华奢靡的上海滩和滔滔不休的长江水，浦东香格里拉酒店前的星巴克占据了全中国最黄金的商业位置。借着酒店外墙那不断变幻的七彩灯光，躲藏在薄纱般江雾里的咖啡馆有种无以莫名的浪漫。

晚上在星巴克聚餐的时候，大家已经忘了白天的话题，很多人都在关心第二天考试的内容，有工作经验的人更是上来就围着谢正问谁是自己这个小组的考官，是什么样的性格，面试怎么才能拿个高分。

谢正一边胡乱应付着，一边用眼睛瞄着俞可可的小动作。

这是周五时分的六点三十分左右，她没接过电话，只发过几次短信，表情稍显亲密，感觉好像是和男朋友在沟通。

喝冷饮料的时候，她并没有露出为难之色。

虽然彼此有过几次目光碰撞，可是全程两个人没有说上一句话。

他按照先前的时间推算，俞可可的特殊时期应该就要到了， 在这个阶段前的两三天，女人的雌性荷尔蒙分泌会增多，对异性的感觉会比日常敏感，这通常是对她们下手的最好时机。这招历来都是他追女孩子的秘籍，多次屡试不爽。

看样子，老天作美，明天的结业聚会应该就是下手的完美时机，只是她应该有个男朋友……

“情敌可以想办法解决，就是希望别提前来，那神仙也没办法。”谢正一想到明天的计划，忙放下手中的黑咖啡，这玩意促进肾上腺分泌，还是留着明天用吧。

销售魔鬼训练营

这次培训大概是一个月前开始的。

在开班仪式上，谢正一看到正在门口四处张望的俞可可，就痛恨自己的肺活量实在是太小，虽然隔着规规矩矩的黑色职业套装，但是她身上那无比性感的气息混着校园的涩涩青草味道，瞬间就穿透两人之间稍显拥挤的人群，直扑面而来。

他对着那味道飘来的方向深深地吸口气，顿时感觉浑身如浴无限春光，有种莫名的放松，飘飘然中，仿佛周围的人都不存在了。他贪婪地看看这个加速自己肾上腺分泌的女孩子，毕竟美女在帅哥如云的IT行业还是非常少见，更别说这种顶级的。

白皙的皮肤，齐胸的卷发，一米七的撩人身材，浑身上下那种青春的性感味道让谢正无可挑剔。可贵的是迷人双眼中还透漏着久违的校园纯情感觉，比起身边那些势力刁钻、挑挑拣拣的职场”白骨精”可真是天壤之别。

谢正狠狠地咽了一大口口水，马上拿着学员的资料扫一眼，不禁暗吃一惊。

二十二岁，八零后，清华大学新闻系本科，学生会主席，校电视台主持人，校舞蹈队队长……

嗯，跳舞的，难怪这么好的性感身材。谢正又咽了咽口水，暗自下决心，这个是绝对不能放过的，要不惜一切代价拿下。

多年的销售生涯，已经让他练就想做就做，不能错过任何一个机会的习惯。环顾四周，他马上拿起一杯冰水和一杯橙汁，分开还在远观的众人，快步抢上去。

“俞可可，你就是俞可可吧，我是谢正，这次培训的老师之一。听你老板说班上最漂亮的学生就是他的手下，看样子一定就是你。他还让我特别照顾一下你，我看是没机会了，竞争肯定会很激烈。”谢正一边称赞着，一边用眼睛飞快地扫着俞可可的小饰物。

发夹、耳环、项链、戒指……一道金光，谢正迅速的瞄一眼。

右手手腕，紫金色的GUCCI手环，刻着褐色的豹纹——足够了。

“哦，你就是谢正啊。你好”俞可可看到谢正快速的走过来，先是一愣，接着听到他的名字，偷偷地抿嘴笑起来。

“怎么，你老板和你介绍过我？”谢正努力的回忆着，俞可可的老板到底叫什么名字，自己是不是真的认识他。

“没有，这次培训前，我的同事和我打赌，第一个和我打招呼的老师肯定就是一个叫谢正的人，看样子，她赢了。”

“真的啊，我有那么臭名远扬么？”谢正暗自叫苦。

他多年来一直在公司苦心维护着自己的单身形象，和所有女孩子都保持私下联系，公开场合尽量缩短和美女的说话时间，就是为防止出现这种情况。

如果正面进攻不成，就只能偷袭，虽然自己也很擅长。

“哪有啊，巧合。我的同事以前在PCG，认识你，知道你要来这次的培训当老师。她说你是PCG的大Sales(销售)，从来不输单的。而且……，听说大家都叫你政协。”俞可可的嫣然一笑又让谢正咽下一口口水。

“哦，是么？谁啊，我就这么点优点都给说光了。她告诉你了么，我不是政协委员的政协，是亦正亦邪的正邪。我父亲从小就怕我跑偏，所以取名为正，但是大家都认为我还是有点邪。你倒是名如其人，可爱可俐。对了，要不要来杯水？”谢正大出一口长气，一边应付着，一边把装满冰水的杯子递上去。

“我不渴。”俞可可看看杯中的冰块摇摇头。

“哦，这还有橙汁，你喝橙汁，我喝冰水。”谢正马上换另外的一只手。

俞可可脸轻微一红，拿过橙汁。

“来，碰一个，第一次认识，祝你培训好运。”谢正拿起冰水一饮而进。

看着俞可可轻轻的抿口橙汁，再仔细观察一下她脸上不引人注目的小红点点，谢正估了一下，得等到二十多天后，培训班结束的时候再出手。

“我先和别的同事打个招呼，一会儿聊。”

增加见面次数，缩短见面时间是给人留下深刻印象最有效率的方法。

谢正几乎是职业本能的中止这次谈话，转身走向下一个同事。他知道第一次一定不能说的太多，何况在女人特殊时期，通常脾气容易暴躁，这时候还是离她们越远越好。

MBI的销售培训是真正的魔鬼训练营。

短短的一个月，除了要学习公司的历史和价值观外，学员们最重要的就是需要按照SSM销售模型，和考官扮演的客户来一步步模拟真实的销售过程，以达到最后的目的——成交。

他们不仅要独立完成销售任务，还要通过扮演不同的角色和团队共同完成，最要命的是还有10%的末尾淘汰制。只是近几年，随着MBI公司在中国业务的飞速发展，人手远远不够，招人尺度放松很多，这10%的淘汰率也执行的越来越不严格。

SSM销售模型简介

步骤 名称 描述

第一步 建立关系 与客户建立关系，并确定合作发展方向。

第二步 发现需求 基于合作方向来确定客户的需求，以评估对自身的商机。

第三步 双?目标 依据商机评估与客户的需求，构建双赢目标，以此明确其决策链所有人物的需求和痛点。

第四步 表明价值 向关心不同需求的决策人，表明自身价值并阐明能力优势。

第五步 双赢方案 基于自身优势和客户需求建立双赢方案，并实施竞争策略。

第六步 达成交易 在双赢基础上，利用谈判技巧完成交易。

第七步 满足双赢 实施双赢方案和实现销售价值，达到双赢目标。

最后：开发新商机。

MBI所有的沟通和管理都以此模型为基础，以提高商业效率，所以公司要求所有部门的员工都必须要通过这个培训，以具备最根本的销售逻辑和技能。

例如：”湖南的项目在第五步”，这表明销售需要给客户递交具体方案。

如果新人没有经过培训就进入公司与他人合作，就会如同听天书一般，茫茫然不知所云。

这次的学员中，有几个是已经在社会上打滚很多年的老销售，也被逼着来参加培训，他们只想着赶快结束考试，马上开展工作。这类人不太接受西方的销售模型，什么SSM，SSL，在他们听来都是狗屁。在中国这个讲究关系的社会，模型毫无用处，关系决定一切。

这个晚上，谢正刚刚辅导完学员，自己房间的门就响了。一开门，来自广东的钱壮拎着电脑包，自顾自的挤进来。

钱壮肥壮的身材轻轻一撞，没给谢正说NO的机会，自己如入无人之境的坐到沙发上。

他比谢正大七、八岁，是个商场老油条，长的肥肥壮壮，眼睛都已经胖得眯缝到一起，脸上永远挂着混迹江湖的笑容，手腕上捆着亮灿灿的劳力士，白金戒指也是无比的粗大。

谢正刚来这个班的时候就已经注意到他。

钱壮是今年MBI为中国移通广东省的项目，特别从一家代理商挖过来的。

他父亲和广东移通公司的副总以前是生死战友，所以前几年整个广东移通设备的事实采购方一直都是其父亲开的公司。

所谓的事实采购方，就是厂商中标后，都会把货先卖给它，然后由中标时指定的代理商从其买回来再卖给客户。由于事先签好背靠背

的合同，并留出事先协商好的利润空间，所以等于就是送钱给他们。这样做，无论是厂商和客户在合同层面都看不出任何问题，厂商避免行贿的法律纠纷，客户的合同上也看不到任何关系公司的存在。

今年副总刚刚转成正职，钱壮的公司更是要大干特干。

“来，谢老师，抽烟。”钱壮熟练的点上IT圈里流行的中南海，递过来，谢正没有客气的收下了。

“钱总，今天晚上很闲么，什么事？”谢正打量着钱壮，心里大概猜出来了他的目的。

“谢老师，这过不几天就该考试，我来和你商量个事。你知道，我就是一大老粗，英文也不会，材料根本看不懂，也听不懂你们说的什么SSM。我这次就是为一些项目来的，您就帮个忙，给我打个及格分，我下周就能回广东了。”钱壮也给自己点上一根。

谢正暗自苦笑一下，自己能拿他怎么样呢，钱壮可能不知道他的故事已经在MBI传开了。

广东移通公司一直是MBI最大的死对头——普惠公司的天下，因为各种原因，MBI已经连续五年在这个客户上分文未取。随着中国移动通讯业务的飞速增长，广东移通公司在短短十年间发展成一家拥有超过三千万客户的大型电信运营商，这个规模堪比任何一家欧洲的跨国电信公司，其作为一个省级企业，在中国通讯领域也是毋庸置疑的老大。

去年，MBI一个新来的销售，没有和老板沟通就在公司的软件里面填写了广东移通公司真实的采购预算。因为数字过大，导致软件直接给全球电信行业的副总裁发了项目通知，惊动美国总部。

第二天这位副总裁就发了邮件，点名要到中国来拜访客户，这下震动了MBI中国的领导层。不仅因为副总裁的级别，更因为这个人是个”见客死”——就是见了哪个客户，它就在MBI的客户名单中直接死亡。一线老板气急败坏，第二天就找理由干掉了这个新来的销售。

项目拖到今年后，广东不知怎么用重金挖来钱壮，希望他能在今年帮MBI扳回广东这个大客户，也对这个副总裁有所交代。

“钱总，放心吧，这种考试是对付刚毕业学生的，你不用担心，我这没问题，你肯定能过。不过，因为是抓阄的，我不能保证明天是你的考官。”谢正客气的倒杯茶，算是答应了他的请求。

“谢谢，小谢，一共六个老师，四男两女，我都打过招呼了。你以后到广州给我电话，有机会晚上咱哥俩出去耍去，我打一看见你，就特开心。别看我听不懂，可我知道这些老师就你讲的最好，真的。”钱壮一边拍着谢正的马屁，一边离开了房间。

谢正看着走廊尽头的钱壮，不禁感慨MBI这几年招人的尺度真是变很多，变得急功近利，那个传统的MBI已经随之慢慢消失了。

被远想买走的“远想”员工

送走钱壮，谢正的手机在一旁嗡嗡做响。

“喂，我是高飞。政协，你干嘛呢？快来救救哥们！”电话那边响起的是谢正老同学高飞的声音。

“怎么，远想呆的又不爽了？”他最近每次电话都是一个内容，咒骂这次远想和MBI在个人计算机领域的全球并购。

高飞是谢正在MBI个人计算机部的同事，也是大学的同学兼死党，他曾经赢光全班所有男生的钱，又都退回去以收买人心，是个典型的混子。

这次谢正及时的跳到STG，他却随着PCG被卖到远想集团，简直是倒霉透顶。因为四年多前，高飞就是凭着谢正的介绍，刚刚从远想集团跳到MBI公司，没想到短短四年多后，又被MBI给卖了回去。他每次和谢正聚会都会埋怨自己好一阵子，当初没有和他一起调换部门，现在后悔不迭。

“明天，远想给我们这些刚刚卖过去的人开大会，我又要见到那个每次说话都要拼命煽情的杨大庆。每次看见他，我气就不打一处来，不知道董事长刘爱国看中他哪一点，把他提拔到集团总裁的位置上，开会连话都说不清楚，就知道煽情，真是烦死了，MBI过来的人最近都在找出路呢。我让你帮我联系软微公司的位置怎么样啊，有消息么？”高飞的口气是完全气急败坏。

“软微现在下令，全球都不能招被卖到远想的MBI员工，因为远想和软微是战略合作伙伴，他们也怕招个人，却粘上影响远想和MBI并购的麻烦。谁让你当初不和我一起跳，现在感觉处处都在封杀你们。难啊！”谢正无奈的摇摇头，对自己这个死党的处境也真是无能为力。MBI规定不可以雇佣被卖到远想的员工，导致所有相关的合作伙伴也都不敢要他们，算是彻底断了这帮人的后路。

这个好兄弟聪明的一塌糊涂，但一直命不太好。小时候在黑龙江念的中学，那时候，黑龙江的大部分中学还在教俄语，没有英语教学，他凭着俄语成绩进的大学。可是，随着冷战结束，世道变迁，他的俄语变得毫无用武之处，英语他却怎么也不想费事从头再来。虽然外企进不了，可是现在连国内企业也要考英语，搞得高飞刚刚毕业的一段时间，感叹上天没有好生之德，要把他生生逼上绝路，差点想去黑河与俄罗斯人民贩卖物资。

当得知高飞面试进了略有名气的远想集团时，不禁让谢正感觉很奇怪。事后一问才知道，当时远想除在面试表格上要添中英文双语以外，并没有其他的英语要求。高飞靠数表格上空格的长短来猜内容而蒙混过关。例如：如果留大概一个字长度的地方，就是性别，最长的地方就是学校名称，省下长度中等的地方就是姓名。

后来，高飞恶补半年英语，算勉强过关，可以应付日常工作用量，不过他还是闹过好多经典笑话。有一次他当着谢正的面，和一个工程师把工具这个单词——Tools（吐斯）念成Tloos(吐卢斯)，搞得大家当场笑翻天。工程师直赞高飞有幽默的天赋，但谢正和高飞心里明白到底怎么回事。打那之后，他就再也不在大家面前说英语单词了。

PCG前几年大扩招，谢正赶快趁着这个机会把高飞介绍进来。有他的担保和介绍，再加上是远想的老销售，高飞很快就进入了MBI。

“谁能想到资本家这么黑，手法这么狠，把我们的后路都给断了。不像你，毕业没多久，就跟着老美混，把资本主义的黑暗都他妈融化到骨头里。”高飞听说连软微都不敢要他们，气都不打一处来。

“你知道么，这次并购，最惨的就是我们的大中华区总裁Linda（琳达）。她前两天和几个朋友抱头痛哭，大骂MBI不仁不义，把她们给出卖了。本来她在新加坡过的好好的，结果被调到中国区来当老板，以为捡了个大便宜，没想到，刚过来三个月，就被卖给远想。明摆着是有人害她么，本来这种人都想着在MBI养老呢。”高飞说到。

“是啊，原来的总裁季霞跑的多快，让Linda接替她的位置，自己跑到STG（企业技术服务部）。我当初跳到STG，就是因为她的秘书告诉我，季霞这次调动是很突然的。我一听就知道明摆着是要卖，赶快捞人，要不然，那么大的肥缺，谁会放手啊。我当时就告诉你，你不信，忙着捞钱，我也没办法。”谢正应到。

“妈的，这次收购，还是很多人知道消息，提前跑了。我哪像你，和秘书们好的不得了，既上床，还得消息，你现在是越来越坏了，不聊，挂了。有什么好工作，想着兄弟我点，你渠道比我多。”高飞悻悻的挂上电话。

寻找客户的生死需求

第二天的个人销售模拟考试，钱壮赶巧被谢正抓阄抓到。两个人把门一关，在里面聊聊天，说几句闲话。谢正给钱壮打个及格分，随便写几句评语，就把他放过了。但是，做团队销售模拟的时候，钱壮碰上个不信邪的家伙，几轮面试评论都不是很好，他干脆摔门而出，不理会这个考试了。

几个刚刚毕业的学生看到这个场面，不仅目瞪口呆，不知道考试原来这么激烈，钱壮这样的老销售都能气走，不知道自己会怎么样。

“那您看，我没有要说的了。不过我们MBI的产品又便宜，性能又好。下周我们派专业人员给您演示一下吧，好么？”一个学员的模拟销售实在是进行不下去了，只好用出最后一步，和谢正扮演的客户采购部经理预约下一次见面的机会。

“好，下周二下午，你们来。”谢正合上手头的资料，这个阶段的面试结束了。

“您给打几分啊，帮忙多打点吧。上个CALL（见客户）我就得分不高，这个CALL您帮个忙。真是要命死了。”学员近乎哀求。

“放心，不会太差的，你也还没什么致命错误。”

谢正知道这个分数的严重性，因为自己刚加入MBI公司时也有过相同的经历。同班一个清华的同学几次面试不过，被淘汰出局，离开刚刚工作半年的MBI。但是，因为培训和试用这半年，已经错过其他公司的招聘良机，他整整半年没有找到合适的工作。这件事情对他打击非常大，也不敢告诉家人和朋友说自己刚刚工作半年就被MBI公司开除。所以，他依然每天装作去上班，穿着西服打着领带离开家，然后满大街闲逛，靠借钱渡日。整整熬了半年，他才找到新的工作，因为当年打击实在太大，听说现在混得也不是很好。

“不过，我要考考你。MBI的SSM把销售过程分为几个阶段？我们这个CALL在第几个。”谢正问道。

“七个阶段。我们现在这个CALL处于第三个，就是根据客户的需求，构建双赢目标。”学员答道。

“那我问你，经过前面的分析，我扮演的采购经理真正需求是什么？”

“嗯，您是，您是客户的采购部经理，需要采购大型IT基础设备。”学员又看看自己手中的材料。

“你要记住，销售需要知道的是客户真正的需求。什么是真正的需求？就是事关客户工作和事业的生死需求，这才是他真正的需求。”谢正把资料放到桌子上，站起来。

“我希望经过这次CALL，你就记住一件事情——永远不要忘客户真正的需求是什么。所有的销售工作都是围绕着满足客户真正需求而展开的。请记住真正两个字。”谢正走到白板前。

“你看这是组织结构图。我扮演的是采购部的经理，和他平级的是技术部经理。采购部经理已经干十年了，他真正的需求是希望自己明年能超过技术部经理的位置，做到公司副总裁的位置上。他从内心深处并不希望技术部经理通过完成这个项目而获得公司总裁的赏识，您手头的资料上是有暗示的。但是因为这个项目关系到公司明年的生死，他又不得不配合技术部的工作，让项目顺利进行。他当然不希望明年自己的做副总裁的时候，这个项目会影响到他的业绩。”谢正拍拍白板。

“所以你要明白采购部经理的真正需求，才能够采取下一步正确的行动。如果你不知道他和技术部经理是有矛盾的，下午去见技术部经理的时候，如果让他知道你刚刚见采购部经理，还要给他做演示，你会被骂的狗血喷头。背景材料上是这么写的，技术部经理是一个脾气暴躁的家伙，他不喜欢MBI介入他的工作。我会给你不错的分，可是如果你不知道这些，下午的模拟销售，你肯定过不了关。”

谢正把资料扔到桌子上，大声对面试的学员喊道：”真正的需求，真正的需求。客户真正的需求才决定着项目的生死。要想做好一个销

售，请把这句话刻在自己的骨头上。”

看着学员小心翼翼离开的背影，谢正想着他如果能记住这句话，就真的值回了这个培训。刚刚毕业的他肯定还有很长的路要走，就像当初自己刚刚入道一样，早晚有一天要学会如何打造由竞争对手累累白骨搭成的台阶，一步一步走向成交，在销售上成为一个常胜将军。

成交前的临门一脚

下午的团队销售模拟考试，谢正模拟角色是公司的CEO，他是否选择MBI公司方案是整个模拟销售考试最重要的一环。

先推门而进的正是俞可可所在的Team，她站在整个队伍的最前面，看样子是要作为队长和谢正进行最后的销售谈判。谢正看看她的手腕，暗自的坏笑一下，心想要好好逗逗这个舞蹈队队长了。

“Jack，您好，我是俞可可，MBI公司的销售代表。我刚刚见过您的技术总监，MBI的方案通过了他的审核。今天到这里也是希望听听您的意见……”俞可可一边陈述着中午演练好的内容，一边也注意到谢正扮演名叫Jack的CEO明显心不在焉。

“原来你就是MBI公司的俞可可，我们见过的。”谢正抬起眼皮，盯住俞可可。

“我们见过？”俞可可和她的团队在中午演练的时候预想无数的情况，可是没想到会碰到这招。

“您确认我们见过么？”俞可可一时也不知道要说什么好。

“对啊，大概一个月前吧。我记得那天你好像还戴个金色的GUCCI手环，在你的右手上，对吧。”谢正还是面无表情的盯着俞可可。

在情场上大大小小的战役中，这种小杀招百试百灵，对于女人这种敏感而又富于幻想的动物，这种细微的刺激，却绝对会满足她们对浪漫的无边幻想。而且当着这么多人面前的公开的调情，却只有俞可可才听的明白，谢正心里暗暗发笑。

俞可可脸一下子就红起来，她知道谢正在说在这次培训，自己只戴过几次的那个手环。他到底是在扮演客户，还是在问自己的手环？他怎么会注意到这个细节呢？按照既定方案，在介绍完MBI公司和方案后，要把发言权引给团队里的技术负责人，向CEO陈述技术优势的，可是现在怎么办？

她语塞在那里，不知道怎么回答才好，不由自主的摸摸自己的右手腕，那里空空如也，手环她并不经常带。团队里的人也都一头雾水，按照演习，俞可可应该接过话题，可是现在她愣在那里，大家也都不知如何是好。

俞可可顾不上想明白谢正问她手环的含义，现在可是考试的最关键时刻。

她咬咬嘴唇，骄傲地扬起头：”谢老师，能不能暂停一下？您现在是老师的身份，还是模拟客户CEO呢？”

“当然是模拟客户的身份，我没开玩笑。”谢正还是面无表情的看着她。

“嗯，那还是叫您Jack吧。”俞可可心里已经明白，谢正是在当众和自己调情，自己也不能当场点明，只好硬着头皮下撑去。

“Jack，您的记忆真好，我也想起来，好像我们以前见过……”

还没等俞可可把话讲完，谢正接了过来：”看样子我的长相真是好普通，你们天天来我公司推销方案，居然见面几次，都没记住我，真是好失败。来，碰一个，就当第一次认识。”谢正举着水杯，转成了笑脸。

俞可可一下子想起来，谢正是在暗示自己和他的第一次见面。她不由回想起这次培训，他几次当众对自己的暗示，可是私下里却又总是视而不见。这是在干什么！俞可可把头歪过来，避开众人，狠狠的瞪一眼谢正，责怪他有点过份。

“嗯，算了。我被人忽略的都习惯了，说说你们的方案吧。”谢正看着俞可可可爱的大眼睛和气的一起一伏的胸部，知道这个游戏该结束了。

“嗯，你们的方案不错，我再考虑一下。”谢正按照流程听完他们的报告，也合上资料，可是没有根据惯例给出是否成交的结论。

整个团队你看看我，我看看你，都不知如何是好，因为根据教材，这个时候应该和客户成交了，这个最重要的一环如果失败，所有

人都会被扣掉很多分数，就等于都被淘汰。

很多销售就像中国的足球队员一样，可以按照战术安排把球传到门口，但是关键时刻的临门一脚却没了该有的灵性和狠劲，结果功亏一篑。

队长俞可可着急了，忙和大家又仔细看一遍手头的资料，确定所有的步骤都已经做完，客户反馈也不错，现在就差CEO拍板。

“Jack，嗯，您还有什么问题呢？”俞可可站起来问道。

“没什么问题。”谢正一副若无其事的样子，用鼠标玩起电脑游戏。

“那您看今天可以签定合同么？”俞可可拿着合同，走上一步，递到谢正面前。

“我再考虑一下，也不差这一天。”谢正头都没抬，还在专心玩自己的游戏。

团队里的一个小姑娘听到这句话眼泪都要掉下来，哭丧着脸，直揉自己的眼睛，要知道这个考试可是决定着他们所有人的生死啊。

“您不差这一天，那就签了吧。”一个男学员实在按奈不住，几乎是央求到。

“我说过，再考虑一下，你们很急么？”谢正晃着头，专心玩自己的电脑。

俞可可也慌了，使劲拽一下自己的套装，走回座位和学员们讨论起来，小姑娘的眼睛已经明显的红肿起来，直用纸巾擦拭，大家都回头看着谢正，期望他能仁慈的网开一面。

“你们很急么？”谢?看到大家紧张成这个样子，也不好意思玩下去了，转身正色对着他们。

俞可可毕竟还是做过主持人，意识到这是一个暗示，马上接过来。

“对啊，我们很急。”

“你们急什么？”看着已经慌成一团的学员们，谢正严肃的问道。

“嗯，着急签合同啊。”已经有点抽泣的小姑娘接话到，让这个有点悲哀的气氛添加了一点喜剧色彩。

谢正摇摇头，意思这不是他想要的答案。

“如果今天签不回去，经理肯定会对我们很失望，请您关照一下我的工作。”俞可可试探性的问道。

“嗯，听上去不错，还有么？我为什么要提前一天和你们签？晚签我也没什么损失。”谢正暗示他们把答案和客户的需求联系在一起。

“嗯……”俞可可着急地转来转去，急于去寻找答案。

“您只要一签合同，美国就马上开始为您生产设备，这样会提前一天到达，为您节省相关成本。每拖一秒钟，对您都是个损失。如果您没有什么疑问，我们决心就等在您的办公室门口，直到您决定为止，好为您节约每一秒钟的成本。”俞可可在谢正不断的点头暗示下，终于紧张地完成这段陈述。

“成交。”

啪啪啪，谢正鼓起掌，站起来和每个学员都握一遍手。

“恭喜你们，本来还有一个厂商和我约到明天再谈一次，但是听了你们的话，我决定现在就签合同，让美国马上生产，绝对不能耽误项目的进展。”

大家都长出一口气，眼睛红肿的小姑娘也破涕为笑。

“你们知道，如果今天不签单，会导致什么后果么？”谢正拿起手里的资料给大家看。

“如果你们同意明天再签单，那竞争对手今天晚上就会降价10%，和Jack成交。”谢正示意大家看着自己手头的背景材料，所有人都暗自点头，庆幸自己闯过这关。

“我非常喜欢培训的这个安排，商机一纵即失，既然已经走到第七步，就差这决定生死的临门一脚。这时无论如何，按着客户的手也要把合同签下来，不能给对手机会，当然理由能满足客户的需求最好。恭喜你们。”

谢正冲着俞可可点点头，心里也很佩服她的临场发挥，但是口头还是把它总结成整个团队的功劳。

他给这个团队打个还不错的分数，只是在点评的时候，提到俞可可在开场时遇到突如其来的问题，反应比较生硬，否则会更好。

“那如果是你，碰到类似的问题怎么办呢？”一个学员问道。

“客户是不会按照教科书上出牌的，碰到不同的问题，有不同的解决办法。这种情况，没有什么标准答案，发挥自己的优势就好。但是记住一个关键点，就是要控制主动权，要让事态的发展按照自己想要的方向去发展。如果吵架能达到目的，也未尝不可。”谢正说到。

“啊，你会和客户的CEO吵架么？”一个学员惊讶的问道。

“吵，总吵。吵架是谈判的一个工具，记住如果你能满足客户的生死需求，抽他一耳光，也会成交。”谢正笑笑，让他们离开考场。

下午的考试还算顺利，老师们都给学员打了不错的分数，培训部的负责人现场宣布，这次的学员全部过关，不会有谁被淘汰，晚上全班回北京聚餐。

谢正下手的机会到了。

生活就是做单，爱情就是上床

初春北京的夜晚，还是很有一些冷意，培训班的学员和老师们聚到春秀路的沸腾鱼乡，叫几盘水煮鱼，借着辣劲，吵吵闹闹很是开心。

谢正在饭局快结束的时候，凑到了俞可可的身边，她还是穿着下午考试时的职业套装，白皙的面庞被辣的通红，迷人的大眼睛显得无比撩人。

俞可可注意到悄悄凑过来的谢正，不禁偷偷一笑，这个MBI公司的老前辈看样子对自己是有些想法，每次当众暗暗和自己调情，搞得自己没有机会还以颜色，这次不知道又要干什么。

“俞可可，怎么没带手环啊？”谢正看着俞可可，坏笑着说到。

“谢老师，我还想找你算账呢。你尽给我出难题，害得我被Team的人说，说我当时不会随机应变。”俞可可瞥了一眼已经凑到身边的谢正。

“开个小玩笑么，再说就你最后临场发挥的那么精彩，他们也没想到吧。谁敢说清华第一美女，我去找他去。对了，我不喜欢别人叫我谢老师，你可以叫谢正，或者政协。”谢正继续坏笑道。

“政协？哪里的？MBI的政协？”俞可可不禁莞尔一笑。

“你挺爱笑的么。对了，住哪里，一会儿散场，看看能不能顺道捎上你。”谢正进了一步。

俞可可看看谢正那若无其事的样子，瞪了他一眼，”怎么，想送我回家？”

“没有，没有。这不是担心你被太多人追，保护你一下么，顺道，顺道。”谢正忙解释道。

“看吧，晚上喝高兴，说不定大家还去三里屯玩呢。”俞可可把头扭过去，骄傲地拒绝了谢正的试探。

大家越吃越开心，每个同学都凑上来给老师敬酒，谢正借口开车，全躲了过去。看聚会快结束的时候，他走进自己的别克君威，把珍藏的阿曼尼香水喷到车的角落里。这款香水是他在美国买的，含有一种香味，可以刺激女性的荷尔蒙分泌，使她们对男性更敏感。他又细心地检查了一遍细节，根据自己的既往经验，只要猎物上了车，一个也跑不了。

晚餐结束后，大家都按照各自的方向搭伴回家，谢正因为报的方向和俞可可以及另外一个学员的一样，所以她们自然而然的上了他的车。

送走同事后，车里只剩下他们两个人。

“你喜欢我叫你可可，还是俞可可呢。”谢正从后视镜看着俞可可白皙的面庞。

“朋友们都叫我可可，你还是叫我俞可可吧。”俞可可注意到谢正在观察自己，于是把头扭向窗外，没有给他面子。

碰了软钉子的谢正悄悄打开车里的暖风，阿曼尼香水诱人的味道慢慢地飘荡起来，他又打开了准备好的音乐。

“写着许多事，都是关于你……”陈慧琳的歌声悄然的游荡在车中，车里的气氛渐渐的变得迷离起来。

“爱的痛了，痛的哭了，哭的累了，矛盾心理总是强求……”

俞可可望着窗外的眼神逐渐变得忧伤起来，迷离的气氛触动了她的一些伤心往事，她掠掠耳边的秀发，叹了口气。

北京繁华的街景像一幕幕的电影般缓缓向后略去，配合着忧伤的音乐和让人陶醉的味道，谢正默默的打转了方向盘。

“可可，你去过汽车电影院么？这里就有一家，去看看吧。”谢正缓缓把车停下来。

俞可可正看着流光溢彩的夜色出神，没发现谢正已经悄然把车开到一家汽车电影院门口。

“我没去过，你什么时候把车开到这里来了？”她回过神来，怔怔的看眼谢正。

“哦，不小心开过了。看见这里有，忽然想看看，我也没来过，随便看看呗，放松一下。”边说着，谢正已经把车开到售票处。

“今天晚上有五部电影，可以随便看。走，看看去，也一起聊聊，和我讲讲你是怎么当的舞蹈队队长。”他边说着，边把车开进电影院。

俞可可看着谢正根本不咨询自己意见，俨然已经做了所有的决定，自己却感觉无从拒绝，因为车里迷离的味道让她有点不知所从。

“那，我得早点回家。”她看着谢正的背影，犹豫了一下，此时汽车已经停到了一个不引人注目的角落。

谢正打开收音机，电影里男女主角的对话马上充满了车内的每个空间，他对于这个电影院再熟悉不过了。他静静地坐了一会儿，等待俞可可对这个环境习惯下来，多次的实战经验让他深蕴其中奥妙，每一步的节奏都不能踩错。

陌生而狭小的空间，暧昧而性感的味道，夜色和寂静带来隐秘和安全，最后只省下一点点熟练的技巧。

“我去买点饮料。你要喝什么？”谢正打开车门，到附近的商店买了点饮料。

“来，我们一起吃点东西。”他拿着零食，借势挤进后排和俞可可坐在一起。

“你，你……”

刚刚坐下的谢正已经把俞可可抱在怀里，堵上了她软软的嘴唇，让自己彻底沉醉在那无比诱人的味道中。

他飞快的用嘴咬向俞可可敏感的耳垂，同时手透过腰带一下子摸到那最最敏感的上帝之点。阿基米德说过，?他一个上帝之点，自己就可以拥有她的一切。

俞可可的身体一阵酥软，手脚虽然还在反抗，却已经是那么的无力。

谢正控制着青春身体下那一波又一波的悸动，让无力的反抗瞬间变成紧紧地拥抱。

“不要这样，不要。”俞可可的身体颤抖着，无力的抵抗着，她恨自己身体在此时的无能为力。

容不得半刻的犹豫，谢正用嘴唇死死封住俞可可的拒绝，下半身坚决的冲了进去，否则绝对不会再有第二次机会。

在进入的瞬间，俞可可彻底地放弃了抵抗，浑身瘫软下来。

激情过后，谢正用纸巾擦擦俞可可汗洇洇的脸，发现她眼角竟然有一点点泪痕。

“你在干嘛？你爱我么？”俞可可夺过谢正的纸巾，把自己的眼睛努力埋在浪漫的长发下面，声音却有着难以掩饰的颤抖。

“可可，我爱你，自从见面第一天，我就爱了上你。”谢正不假思索的回答着，不过这个可笑的问题自己已经很久没有碰到过了，现在谁还关心爱情呢？

自己爱过哪个人呢？什么狗屁爱情，都是些骗人的东西。在俞可可擦拭眼泪的时候，谢正也不禁问了问自己这个问题，可是脑海子只闪过一些女孩子残留的各色影像。

爱情的感觉是什么？谢正已经没有任何印象。自从做上销售，每日的明争暗斗已然让他忘记了生活的感觉，更不知道爱情为何物。他只知道技巧和方法，用这种方法能赢单，用这种方法能上床。生活是什么？爱情是什么？在结果面前已经不重要。

生活就是赢单，爱情不就是上床么。

“你知道么？我是有男朋友的。”俞可可努力推开谢正，背对着他，自己穿上衣服。

“是么？”谢正漫不经心的回答着，他已经观察出来了，所以才没有给俞可可一点点拒绝的机会。

“我感觉很不舒服，想马上回家。”俞可可擦干自己的眼泪，一把打开车门，迎着冷风，站到汽车的外面。

“好，好，可可，别着急，我送你回家。”

谢正把闷闷不乐的俞可可送回到她的家门口。

通过后视镜，他看见俞可可并没有进入家门，而是站在茫茫夜色中，左右踌躇着。慢慢地，她孤单的身影消失在没有尽头的马路中，那是一条不能回头的单行线。

谢正一边开车回家，一边总结着。

根据自己的上床效率理论，这次的相对时间一个月，绝对时间是二小时，还算是高效，没有浪费，因为自己上床的绝对时间记录是五分钟。

那是一次出差，一个只通过几次电话的女销售到房间里来找他，两个人在对视的一瞬间，就知道彼此都是同道中人，就像是只有男同性恋才看得出来谁是GAY一样。谢正在看到的猎物同时，就一把搂住她的腰部，拉进房间，可惜，她一定要故作挣扎一番，否则，记录应该是5秒钟。

“你爱我么？”

不知道为什么，俞可可颤抖的声音总在谢正的脑子里挥散不去，让他不禁一次次的问自己这个问题，自己的爱情是不是真的没有了，自己能熟练的把女孩子拉到床上，却真不知道什么才是爱情的感觉。

要不，和这个俞可可尝试着爱一次?

想到这里，谢正不由得摇摇头，算了吧，自己早都不指望能去爱什么人了，还是上床简单实际。就像做单一样，别管用什么方法，把单子赢了就是衡量标准，至于赢单以后——那是服务部门的事情。

谢正把油门一脚踩到底，让自己的君威在机场高速上飙了起来。

君威车的后排舒适宽大，设计合理，被他评为国内排名第一的商务鱼水用车。要知道，根据统计，美国70%女孩的第一次是在汽车后排失去的，这是谢正为什么要买它的原因。

速度带来的紧张让他暂时忘却了俞可可那颤抖的一句话，一心想着如何才能更快的遇到下一个猎物。因为新的一年已经开始了，无穷

无尽的出差和项目也随之而来，他很快就没有时间享受这种香艳的狩猎感觉，两个小时对于他来说都太宝贵。

这个周末，谢正给俞可可打了几次电话，都被拒接掉，他心里倒也不是十分在意，有了第一次、第二次也不会很难，这根本就是一场羊和狼的较量。

一个活着的销售传奇

周一上午，谢正一早接到总裁秘书Victoria（维多利亚）的电话：”政协，今年的组织结构刚刚定下来了，我看你最好和老板要求负责中国移通去，别的位置今年都没什么好机会。”

“啊，不会吧，移通。”谢正不禁叫出来，脑子里闪过钱壮的身影。

“移通公司我们连续五年颗粒不收，那里可是普惠的天下。谁去谁死，根本不可能出业绩。没好地么？”谢正几乎是喊出来。

“今年应全球总裁的要求特别设了一个Team，叫Win Back （打击竞争对手）Team，专门负责从普惠公司Win back focus account（赢回关键客户），在中国，肯定就是移通公司。如果你不去这个Team，就只能被派去新开的分公司，我知道你肯定不想去。”Victoria说道。

“是啊，你说那个Lucas（卢卡斯）搞什么大跃进，胡乱招人，外地现在乱成了一锅粥，谁去啊。台湾人应该学学大陆的历史，大跃进早晚会把MBI搞烂的，我们仅剩的那么点传统文化，这下全没了。”提到这个事情，谢正就气不打一处来。

Lucas是MBI中国区的副总裁，做事情凶狠毒辣，骂人不留情面，典型的台湾经理人，不过因为一直宣扬台独，所以他无论做什么都是个副职。

去年，他领导的大跃进项目，在一年内疯狂的招上来七千多人，开了二十多家分公司和办事处，还搞进来一堆台湾MBI人当经理，压制着大陆。

因为匆忙扩张，只要数量不要质量，MBI招进来的新人很多都是垃圾，不知道做单，就知道黑钱。他们到处跑马圈地，命令代理商不准做这个，不准做那个，想做客户必须先交租金。

发现新的分公司存在这种问题后，Lucas又强行规定北京、上海和广州的老MBI人必须到地方去，影响当地的风气，否则就被劝退，离

开公司，可是公司给的补贴还不够每周回家的交通费。公司里的人提到此事无不怨声载道，人人自危，更为让人心疼的就是MBI令人迷恋的，尊重员工的传统文化，在那一刻被彻底的打碎，再也不能复原。

“别操心MBI的文化了，告诉你个好消息，你的偶像James(詹姆斯)刚刚升任STG的大中华区总经理，你不是一直想在他手下干么？”Victoria小声说道。

“啊，真的！”谢正听到这个消息，惊讶的张大了口。

James做生意完美的就像007——詹姆斯*邦德，出手无往而不利，工作和生活平衡的一塌糊涂，他本人也是儒雅翩翩，风度非凡，这可是谢正在MBI最崇拜的人。

说起James的名声在MBI可是如崩雷贯耳，无人不知、无人不晓。可是对于他，虽然有人膜顶崇拜、也有更多的人咬牙切齿，但是无论怎样，说起他的传奇经历，无一不是佩服的五体投地。

在销售工作刚刚起步时，曾经陷入困境的谢正，就是因为受James的影响，做单能力一夜之间突飞猛进、屡建战功。

五年前，已经在MBI做了一年多销售而毫无起色的谢正每天心急如焚，他一心指望着自己能在商场上披荆斩棘，可是却屡战屡败，一单不签。最惨的时候，他的老板曾经叫他每天坐在自己的座位附近打电话，Call客户，看来有随时准备干掉他的可能。

谢正急的嘴里都是大泡，天天晚上用自己的工资请老销售和老板吃饭、泡桑拿和混夜总会，只想搞明白自己到底是哪里没有开窍。连续这样一个月后，老板看这个新手是真心求知，就给点条明路，告诉他这个MBI的传奇。

一个毕业于世界名校伯克利的香港工程师James，在美国MBI仅仅做了一年销售后，就被公司破例送去哈佛读MBA，然后被派到香港，后转到大陆。第一年销售，第二年一线经理，第三年二线经理，成为MBI最年轻二线经理的时候也不过三十岁，同比大陆最小的都要三十五岁，是MBI出名的传奇人物。

要知道MBI是一家老牌的美国公司，已经有一百年的历史，巅峰期全球接近四十万名员工，业绩全球第一，专利全球第一，几乎囊括业界所有顶尖精英，内部竞争自然也无比的激烈。在业绩飞速发展的大陆，通常一个销售到一线经理至少需要五年的时间，从一线经理到二线经理更是要熬上十年。

伴随James火箭般的提升，他的销售业绩也傲视群雄，做一线经理的时候，业绩同比去年增长300%，做二线经理的时候，业绩同比增长200%。这不刚做一年二线，他就被提拔成三线经理，统管MBI大陆、香港和台湾年销售额超过四十亿人民币，毛利润几乎是100%的最核心生意。

谢正的老板告诉他，James的工作很有规律，每天早上八点十五准时到公司，每天晚上七点准时离开，只在中午见客户，晚上都会陪家人一起，极其准时，从无差错。

他外貌温文儒雅，可是做人和做单的风格极其冷酷和无情。为培养自己的亲信，他从来都是在MBI不引人注意的角落里挑选人才，然后快速提拔，让这些人对他忠心耿耿、死心塌地。曾经有一个女工程师因为被他看中，短短三年?就被他从MBI最不起眼的售后服务部门，调到最有发展前景的华南大区当经理。

他还是个数字和记忆天才，自己负责的上千个项目和销售名字过目不忘，到赌场玩二十一点从来都是进VIP房间，传说每年玩牌赢的钱比他现在中国区经理的薪水还要高。每次和美国人开会，他都对自己负责的项目倒背如流，上万个数字根本不看电脑，极得上面的赏识，极有可能成为MBI中国区最年轻的GM(总经理)，前途无量。

……

巴拉、巴拉、巴拉，如此多的传奇故事让谢正一直听到口水流出来，忙问老板如何才能获得此人的真传。老板笑笑，这要是还要我教，要你的脑袋干嘛。谢正听后忙不迭的称是，然后回家苦思冥想一个月，翻阅无数的外企生存指南和生存秘籍，一直不得其法。

一日，高飞的提醒让他茅塞顿开。

“你丫就泡妞有本事，怎么搞得定女人、搞不定男人呢。你当初泡妞是怎么开的窍？”

高飞一直对谢正泡妞技巧的突飞猛进，百思不得其解。因为在大学的时候，谢正是有名的泡妞白痴，送上门的女孩子都白白让她们跑掉。可是在工作之后，他泡妞技巧却突飞猛进，连连得手，高峰期几乎天天当新郎、夜夜入洞房，让同学们个个感叹世事难料，一个好孩子怎么就这么被毁了。

谢正想起来，自己在一个月圆之夜被初恋狠狠的甩掉以后，被迫与泡妞高手同吃同喝、贴身学习，就此色窍顿开、入门得道的那段日子。这种贴身的学习，让他一通百通，不久即辗转花丛而腾挪有余，达到痞子蔡那”万花丛中过，片叶不沾身”的情场最高境界。

高飞的提醒，让谢正下决心学习James先从贴身观察开始。

为此，他在公司的会议室里睡了五天的地毯，并在James的座位附近放一个录音笔，每天细心观察。从James上班开始，一直看到他从公司离开，甚至上厕所的洗手细节也不放过；晚上再通过录音笔的内容，总结他的说话方式和分析方法。连续五天的观察和学习让谢正对James佩服的五体投地，同时也对销售这个工作有了全新的认识，能力生生拔上几个台阶。

吃到甜头的谢正，其后三个月就没有回家睡过觉，连续观察和学习了MBI当时名声最大的几个老板，也收买了他们的秘书，以方便获得更多的信息。当当网上的所有商业书籍更是买个遍，每天苦心钻研，仔细对照。

短短三个月，谢正觉得自己就像是金庸笔下的大侠，在神秘的山洞里悟透了销售和商业的所有真谛，其后他频频出手，结果无往而不利，从业绩倒数第一一下窜到部门中国区的第一名。也正是因为这个原因，他及时得知远想要收购PCG的信息，马上跳到公司最关键的STG。

谢正一直自认为是James不认识的弟子之一。

现在James要当自己所在部门的三线，也就是大中国区经理，虽然中间隔着两级老板，但是这种被直接领导的机会，对于自己来说也真是难得。如果能有机会在James手下干，负责个烂移通也值，死就死吧，总比去外地当个土匪强，他和自己说到。

“Victoria，这是个好消息，谢谢你，赶明儿给你搞几个皮的电脑包，你帮我大忙了。”谢正说到。Victoria是个大美女，为人善良，善于总结问题，但就是爱占些小便宜。

“你能找到慈济的体检卡么？我听说公司最近给大客户们买了一些，一张一千多呢，你帮我要两张，我给我父母。好不好？”Victoria知道谢正帮他搞这些小东西，从来都是没问题的。

“这个小意思，放心吧，没有，我买了送给你。”谢正放下电话，思索着到时候怎么和现在的二线老板蒋义沟通。

吃过午饭，谢正在蒋义经常出现的会议室门口胡思乱想着，等待着他的出现。这个人颇有些江湖大佬风范，为人很讲义气。因为当年在项目上谢正帮过他一点小忙，所以这次蒋义也及时的把他从PCG捞出来，算是对他的回报。

“政协，今年的组织结构已经下来了，你可以选择看移通或者到分公司去，各有利弊，你有什么想法？”蒋义一看到谢正，就大哥似的搂住他的肩膀，意思无论怎么样都会帮他。

“肯定是移通啊，我相信肯定很多人都不愿意打这个硬仗，我上，也算回报老大的知遇之恩。去分公司当土匪有什么意思，又离你那么远，学习不到。”谢正早都想好答案。

“嗯，你小子都知道移通的消息了？好吧，那你就放心大胆的干，但是别搞花活。只要是为赢单，有什么问题我都替你罩着。”蒋义知道卖PC出身的人路子都很野，谢正也不例外，所以提前点明这件事情。

“我知道因为这次收购，你升Band 8的事情给停了。这样，如果你拿下一个省，这事情就交给我。我会让WINBACK TEAM的老板周成

再给你点别的客户，也防止你到年底的时候，数字不太好看。不过今年对于电信TEAM，移通可是生死之战，知道么？去吧。”蒋义没有时间多说什么，转身进了会议室。

成为Band 8收入会大幅增加，也是步入MBI经理人的最重要一环，谢正听到这个消息自是大喜过望，但自然也明白自己在移通上的表现将至关重要。

MBI的升职体系和国内最大的不同就是——工资和级别挂钩与职位无关，但是当经理有级别要 求。升级别又称升Band，和跆拳道的”段”是一个意思。

Band 6是入门级，意味着可以被人领导完成工作。

Band 7是专业级，意味着可以独立完成工作。

Band 8是资深级，意味着可以领导团队完成工作，也是成为经理的必要条件。

不可能完成的任务

下午，Win Back Team的老板周成就打来了电话，马上就会召开部门的开年计划会议，欢迎谢正参加。

“谢正，来来来，坐下。”周成快四十了，混在MBI好多年，些许的谢顶，他的口头语就是成成成，什么事都成，出名的不得罪人。

“在座的各位都是老人，我就不废话了，这个Team今年的任务就是拿下移通。今天和大家介绍一下刚刚从PCG过来的谢正，北京很多人都叫他政协，名字好记的很。”会议室里的几个人都听着哈哈一笑。

谢正忙站起来补充到：”是邪不压正的正邪，我对政治不感兴趣。”

“成成成，我们知道，政协。坐下吧。”周成示意谢正坐下来，放松了讲话。

“谢正以前在PC部门也是负责大客户的，而且连续两年都业绩都超过100%，还拿了奖，不错。希望今年也能给我们这个部门带来好运气……”说着，周成把全国地图的影像打到幕布上。

“我呢，也是刚刚来带这个Team，负责移通，只比大家早一个月。我收集点信息和大家Share（分享）一下，缺的请补充。”周成展示的是移通公司的历史背景分析和市场份额，看样子做了精心准备。

听着周成的一步步讲解，谢正暗暗的为自己叫苦，直恨自己这两年真是倒霉倒到家。先是部门被MBI给卖掉，让几年的奋斗白费；现在又跑来负责这个狗屁移通公司，简直就是走上另一个断头台。

随着大陆电信市场的飞速扩大，中国移通公司业绩以每年30%的速度在递增，迅速成长成为中国首屈一指的电信公司。可是因为MBI在全球电信市场布局的失误，以至于在以往的历史中，从来没有一个统一的部门负责过这个庞然大物，都是以分公司负责 移通相应的分公司，而其最大的竞争对手普惠则十年前就成立专门的部门，全国一盘棋看死移通。

在移通公司的IT基础设备采购中，普惠市场份额几乎就是90%，省下的10%是NUS公司的天下，MBI只有几粒芝麻，没有一个关键的大客户。

08年奥运会和3G牌照逐渐的临近，中国的电信市场也在酝酿着一场大的变革。为能在未来的3G市场和传说中的电信分拆重组中占领一席之地，各大电信公司纷纷扩建基础设施，中国移通公司也不例外。

在全国主要几个大的省份，移通计划了大手笔的项目投资，年内，最重要的省份莫过于广东、浙江和湖南这三个经济大省的基础设备改造，每个省的投资总预算都超过既往五年的总和，达到一个亿左右，而且这批改造完成后的五年内，不会再有新的基础设备采购。

赢了，吃五年；输了，卷铺盖回家，没有中间地带，谢正暗自算到。

普惠公司刚刚经历过一个大的人事动荡，中国区总经理孙知遥被内部的政治斗争清洗出局，换上来以打价格战而闻名的尔戴公司总裁胡彪。一朝君子一朝臣，胡彪对整个高层大换血，但负责移通公司的销售团队毫发未伤，明摆着移通公司今年的大采购，他想依靠这批老人守住江山。

负责移通公司的普惠销售团队已经磨练多年，最新的销售也看移通公司超过五年以上，最老的销售就是他们的中国区总经理溥庆——二十五年。二十五年前，溥庆从中国移通公司北京总部的采购部经理跳槽到普惠公司做销售，从销售做到中国区经理，只负责一个客户，就是中国移通，可以说他比移通公司总经理更了解移通。

据传，溥庆手下有个顾问团，都是以移通公司的高层儿女和亲戚为主，溥庆通过这个顾问团每年送出去的公关费就高达上千万，当然这也和MBI在移通一直没有给普惠公司销售压力有关，让他们在移通公司的销售额比行业内其他客户的价格高出20%以上。丰厚的利润带来的另外一个消息就是普惠公司内部已经有传言，这会是溥庆的最后

一年，他和几个手下均申请投资移民美国，并在佛罗里达买下几百亩地，购置豪宅……

“当然后面这都是传言，仅供参考。但是移民的消息基本属实……”周成看看大家。

谢正一边在惊讶这周成获得信息的高质量，一边也听的头晕目眩，回头看看各个地区上来的同事们，苦笑道：”我们还是回家洗洗睡吧，我在MBI这么多年，还没听说过客户底子这么差的，以前的人都干嘛去了！”

“我来北京之前也问过以前的同事，听说点传奇的故事，呆会可以和大家说说。” 来自上海分公司的关沪跟着抱怨道。

“小关，你说说，你在上海听到什么故事和大家一起聊聊。”周成听到这里，暂停讲解。

“移通今年在华中最主要的采购项目就是浙江和湖南两个省。其中，湖南移通连MBI的一根线都没买过，而且当年湖南的老总曾经明确和下面的人表示过，MBI公司的产品能不买就不买。”关沪看看大家。

“为什么？我也听说过，为什么？”周成追问道。

“三年前，MBI投标输了。分公司的销售在开标现场拿起一杯水就泼向客户，大骂老子来投标?给面子，以后老子不来了，转身就走。当时客户的总经理就在现场，也是现在的总经理，气的破口大骂，打那以后MBI连根线都没卖进去过。”关沪对大家苦笑一下。

“以前我们太不重视移通，很多销售都把他们的单子藏着自己做，做丢也不怕，反正没人管。今年我们全国一盘棋是对的，可是真的太难，很多省客户关系差到极点。”关沪继续说到。

周成听到这个消息也很惊讶：”原来是这样，那可难做。别的省呢？”

来自广东的郝京看看周成的脸色，说道：”我在的广东有个变化，刚听说他们的老总被调到浙江去。”

“浙江我负责啊，他怎么了。”关沪急问到。

“广东的老总两年前因为高价宣布普惠中标，被当时MBI分公司投诉到移通总部，闹到纪检委和法院，官司打了一年，后来庭下和解。他本来很年轻，非常有前途，可以走政治路线的，结果因为这事闹得官也没的升，这不今年就给调到浙江。”郝京看着关沪，耸了耸肩，表示和自己无关。

“那我浙江不是也没戏了。”关沪听了，也是一脸苦笑。

“不过我广东也好不了，整个省从上到下都恨死MBI，这几年也没买过MBI任何东西。”郝京对着周成说：”周总，说句实话，今年很难过啊。”

周成看看大家，感觉到会议室里的死气沉沉，忙打圆场到：”成了，成了。让你们带点好消息，谁让说这个，要看到事情的阳光面么。我们是Win Back Team，就是来打硐堡的，否则让你们来干嘛？东西好卖，养销售干嘛，打电话不就完了。”

谢正站起来，装作炸硐堡的样子：”就是，就是。别怕，我当黄继光，我先来，怕啥。呵呵，周总，我看出来，今年不会让我看湖南吧。”

“你真聪明，今年辛苦点吧，多飞飞。不能让小关一个人扛两个炸药包吧。”周成抬头看看谢正。

“没关系，今年大家就一起拼，别想太多，额外会再给你们要些别的客户充充数……”

谢正虽然知道分公司的人这么说是希望老板能给自己当年的销售任务定轻点，可是移通的客户关系也真是前所未闻的艰难，只怕没有成功只有成仁。

会议的结果是谢正在北京负责移通公司总部以及部分分公司，重点是湖南。关沪在上海主要负责移通浙江分公司；郝京在广州主要负责移通广东分公司。

三权分立下的个人沉淀

等周成出了会议室，剩下的三个人到楼下星巴克聊起来。

“我知道ISU（行业销售部）三线还是国顺昌。郝京，你认识ISU的新二线么，什么风格？”关沪问道，甩开经理，大家直接打开私密的话题。

MBI销售决策采用三权分立的管理模式。

ISU中文名为行业销售部，决定销售策略，具体工作是负责联系和分析客户，并在客户和产品部之间的协调。

STG中文名为硬件销售部，决定价格、利润以及产品销售策略，具体工作是负责客户方案和价格，直接销售产品。

Channel又名渠道销售部，决定渠道策略和代理商利润，具体工作是负责合作伙伴的合作。

全世界大部分企业的管理体系都与其总部所在国的法制体系相仿，分公司的管理文化则随所在国的法制体系而逐渐演化，就像中国的很多企业一样，MBI中国也正在逐渐演变成一个家长制的文化。

“去年ISU 因为移通公司业绩不好被美国总裁大骂一顿，所以今年要大干一场。今年特别从政府行业调来雷越专门负责移通公司，是老一代MBI人，做事情极其认真，但是脾气很火爆，外号老雷。谢正，你在北京认识么？我不熟。”郝京喝着星巴克，放松了紧张一下午的身体。

“我不认识雷越，只是听说过老雷的名号。专门负责移通？没有别的客户？怎么听着像是在害人啊。”谢正听出些问题。

“是啊。你不知道，国顺昌一直计划在这个新部门上安放自己的人，结果自己的手下去年因为作风和吃黑钱嫌疑被远派到湖南。再加上今年是移通的第一年，他估计是让想雷越当炮灰。我们今年也就是混混，喝点西北风，看着老大们斗吧。拿下移通？做梦吧。”郝京伸伸懒腰，闭上眼睛。

“作风问题，怎么听着是上海风格。”谢正坏笑着问关沪，因为近些年MBI上海的风流韵文最多。

“你说那湖南GM徐艳芸？不是上海去的。我们上海的怎么了，Shit，你们北京才烂呢。听说你们北京的经理招了个小姐当Rep（客户代表），我们上海的人去夜总会的时候还见过呢……”关沪忿忿的反击到。

“小姐怎么了？现在谁比谁高贵多少，现在公司只要能签单，鸭子也要。”谢正说完，自己也哈哈哈大笑。

“我和你们说，我们广东最近……”郝京在MBI时间比较久，内幕知道的比另外两个人多很多。

三个人把忧心的项目放在一边，闲扯起圈内的八卦，好让压力得到充分的释放。

MBI完善的管理体系已经让高层经理的个人沉淀最小化，但也让内部精英们的政治斗争更为复杂和隐蔽，项目的输赢很多时候会沦为其牺牲品。三线国顺昌不仅仅因为他是MBI大陆元老级的员工之一，也因为他残酷的政治手腕——顺我者昌，逆我者亡而享誉全国。

谢正仰头看到一片浑浊的天空，几片白色垃圾在残冬的北风中无力挣扎着，他知道这一年的严酷斗争已经布好局，拉开了大幕。

似曾相识的味道

“你们聊着，我有点事情，有机会我在北京做东。”谢正忽然看到俞可可性感的身影，忙借口告辞。

“可可，你怎么不接我电话。”谢正环顾左右无人，紧走几步追上去。

俞可可正一个人低头慢走着，谢正的突然出现让她吓了一跳，忙用手擦拭几下眼角的泪痕。

“怎么？迷眼了。”谢正注意到俞可可稍许有些红肿的眼睛，心头一紧，不禁回忆一遍自己在汽车电影院里的行为，分手的时候，俞可可的确有一点不开心，可是也不至于因为这个就红着眼睛来上班吧。

俞可可回头看看，确定没有人在注意着她和谢正，放松下来，眼圈马上又红肿起来。

谢正有点莫名其妙，也不好多说什么，伸手拦辆出租车，不由分说把俞可可拉进来。

“师傅，去紫云轩。”谢正让司机开到附近最小资的一个餐厅，路易斯威登的新闻发布会曾经在这里举行，这种时候只有用浪漫的环境来放松女人。

俞可可坐在淡紫色的窗幔下，捧着精致的白瓷茶碗，心情好了很多，眼圈慢慢的也不红肿了。

“怎么了，我没做错什么吧。”谢正小心翼翼的问道。

“我，我和男朋友吵架了。”俞可可说到这里，眼圈又腾的红起来。

谢正递上软软的纸巾，左思右想也不知道自己该说些什么。

“为什么？”莫不是她男友也在汽车电影院里，不会这么巧吧！谢正心想。

“那天以后，我、我，买避孕药吃，让他发现了，要和我分手。”俞可可迷茫地看看对面的谢正，还不知道他是不是自己能交心的

那个人。

避孕药！谢正这下明白，自己是逃不了干系的。

“傻孩子，哪有那么容易怀孕的，再说，你们平常不用么？”

谢正一边应付，一边思索着，自己到底该怎么办。不经意间，俞可可身上那种让他迷恋的味道又开始一波一波地冲击着他嗅觉神经的最深处，让他感觉到无比的迷恋和轻松，这是一种从未有过的感觉。他发现自己在认识俞可可的第一天就已经喜欢上这种味道，而且它总是那么的似曾相识。

这可是那个傻小子把俞可可往火坑里推的，就别怪我趁人之危。谢正打定主意，心里暗暗谢谢那位没有见过面的对手，心想这回就破个例，多用点感情，反正这种不对称的较量，结局尽在自己掌握之中。

“我们平常都用措施的，从来没有买过药。”俞可可不敢正视谢正的眼睛，透过薄纱的窗幔，忧伤地望向一对路过的情侣。

谢正默默地走到对面，和俞可可坐在一起，从后面紧紧地抱住她，俞可可也无力的靠上他的胸膛。

“都怪我，他是个什么样的人，你们还能复合么？”谢正用手轻轻抚摸着俞可可的秀发，让她平静下来，可以想象上个周末，她和男友经过多么激烈的争吵。

俞可可在这种温柔的抚摸下，慢慢地平静下来，可依然无力地靠在谢正的身上。

男友她大两岁，两个人是青梅竹马，从高中一直谈到大学毕业。男友硕士毕业后申请去了美国，俞可可本科毕业后，申请却被拒签，她倒也无所谓，就计划在MBI镀一下金，再找机会。可是男友却是觉的美国签证机会难得，希望自己可以先去。

最近因为这事，两个人正争吵个不停，这下更是火上浇油。

谢正听着也明白了俞可可眼神中涩涩感觉的出处，现在的女孩子，能和男友青梅竹马的真的是少数。他也暗骂男生的愚蠢，把俞可

可这样的美女放到社会，等于是放羊入狼圈，哪能还指望着以后的双翼双飞呢，也太小看社会上这帮无所不在的狼群，这不能怪羊啊。

“你承认了么？”谢正继续用手温柔的抚摸着俞可可的秀发，时不时的轻触一下耳垂，帮她放松下来。

俞可可轻轻点点头，又把头扭过去。

谢正默默地递上纸巾，跟着轻轻地叹了口气，说道：”那我能帮你做什么，要不去和他说说？”

俞可可听到这里，惊的坐直身体，红通通的眼睛瞪大了盯着谢正。

“我，我不是那个意思。我是实在不忍心看着你这么难过。毕竟是初恋，我也经历过，能理解你的心情。”谢正尽量把眼神调整成很忧伤，虽然类似的分手他已经历的都麻木了。

他现在脑子里只想着怎么一步步的让俞可可主动走向自己的怀抱，现在她需要的是一个可以抚慰她的哥哥，而不是发疯的小男生。

“可可，自从见到你的第一天，我就爱上你了。但是现在我不会去干扰你的决定，只是劝你不要去激怒他，否则会对自己不好。男人很多时候都是个不理智的孩子。”谢正温柔的说到。

他的宽容，让俞可可感到极大的安全感，情绪也慢慢地稳定下来，但是还是坚持要和男友说清楚。

“你要说清楚什么呢？”谢正很是纳闷。

“无论两个人在不在一起，我都让他知道这次我不是故意的，我也不想。”俞可可委屈的眼神看着谢正，希望他能理解自己的心情。

“对，都怪我的一时冲动，你觉得他能接受么？” 谢正感到好笑，这时候谁还在乎你的主观想法呢。

“我相信我能说服他，让我和他好好谈谈。这几天，我们还是暂时不要见面的好。”

俞可可无处不在的骄傲，让谢正有点无可奈何。这有什么好谈的，对方肯定像是一头已经发疯了的野兽。谈？只会激化矛盾，让俞

可可走到自己的怀抱里。

一个二十四岁的小伙子碰到这种事情会怎么办？谢正停止了劝阻，因为他已经看到利于自己的结局。

拼凑起来的团队

“政协，这是中国移通全年的IT预算汇总表，客户的机密文件，昨天他们刚刚发出来的，你看看吧。”周成把谢正叫到办公室。

“哇，这么快你就有了，够详细的。”谢正一页页的翻看着所有表格。

“也不想我是哪里出来的，我是老金融的，以前客户制定预算的时候都是正式邀请我们一起的。”周成撇撇嘴，谢正明白这又是一个老MBI人，做什么都是要知道行业趋势，和客户共同成长的思路，

谢正看到移通湖南分公司的部分，不禁很奇怪，相比其他的省份，他们的项目分配很散，一个平台几乎每个季度都有采购和升级。很明显客户是想把一个大项目分拆成几个小项目，化整为零，本地解决，而且最近就会开始招标。如果这样做，MBI几乎就没有胜的机会，打小仗自来都不是MBI的强项，而且客户可以利用MBI的产品不兼容现有平台的理由，将其方案彻底踢出局。

谢正和周成交流了一下彼此对预算表的想法，两个人取得相同的结论——这个预算普惠肯定在里面。他们想靠这种零打细敲的方法彻底断了MBI的机会。

可是，如果他们在湖南的关系非常深厚，那又为什么采用这种方案呢？因为这样就不能通过销售高端设备，获得更大的利润空间，这可是近五年最大的一次升级，以后想赚钱都没机会。

“没机会休息了，我得去湖南看看实际情况。”谢正对周成说。

“嗯，看样子普惠去年就已经布局了，而我们和湖南的关系不好，所以这第一个堡垒，你就安排一下，然后辛苦一趟吧。最近听说总部会有人事调动，我先不去了，在北京观察观察。”周成点点头。

“我们的ISU Team能帮上什么忙么？”谢正边看着表格边问道。

“中午一起和ISU的二线雷越吃个饭，以后你和他们Team的人多交流，这种客户必须两个Team充分的配合才行，雷越人非常好。”周成

回应着。

谢正离开周成的座位后，给自己在人力资源部的朋友杜鹃打了个电话。

他为了能在MBI这个庞大而复杂的机构生存下去，除了和几个总裁秘书保持联系外，还在每个关键的部门都结交了不错的朋友。

在一次公司的大会上，谢正为结交更多的人，自己在卫生间装醉一个多小时，这样每个进来的人，他都可以借醉请他们帮忙，隔天再以这个理由去感谢他们。

为了认识人力资源部的杜鹃，他也是主动报名参加了她组织的志愿者活动，并和她们跑到农村去给小孩子读书，搞得当时的老板以为他性情大变，从此一心向佛。

“杜鹃妹妹，忙么？”谢正阴阳怪气的打通了杜鹃的电话。

“政协吧，少来了。你说又想知道什么事？”杜鹃熟透谢正的这套把戏。可是因为每次自己有需要的时候，他也很帮忙，杜鹃真的拿他没办法。

“全MBI就你最聪明，你绝对是干GM的料，我还没说话你就知道我要干嘛。”谢正嘿嘿的笑道。

“就你个流氓。这组织结构刚变化完，你问我还有啥事，是不是想知道自己新老板的八卦？快说，我这忙着呢。”杜鹃笑着骂谢正。

“今年负责移通的雷越，你知道他以前是哪的么？”谢正忙引入正题。

“他啊，最早是北京的，后来调去做湖南分公司的GM，去年被当地的人投诉到北京，又被调了回来。”因为在HR，杜鹃从来都是对公司的内幕了如指掌。

“是么？他怎么了。”谢正一听，越搞越乱了。

“哦，你可能不知道。去年有两个分公司GM被人陷害，一个是湖南的，一个是陕西的。陕西那个直接就离开公司了，湖南的就是雷越。”杜鹃噼里啪啦的说着。

“雷越怎么被陷害的？”谢正问道。

“雷越去湖南后，管的比较严，底下的人没钱赚。一个叫丁坚的雇了私人侦探，跟踪他一个月，把去哪吃饭，去哪见客户都录了音、录了相，然后联合了几个销售编了故事投诉到总部来。其实到最后也没什么把柄，但是总部觉的他和当地的关系没搞好就调回来了。”杜鹃说话总是快人快语，直切重点。

“那你怎么知道是被陷害的？”谢正追问道。

“这你还用问我，奸人就和底下同流合污了，只有好人才会被整，谁都清楚的很。再说，又录音又录像的，不也没找到什么证据。西安的才惨呢，也是北京派去的，就是吃饭的时候让底下人帮忙买个单，就被几个人联合在一起投诉，说用公款吃喝，还出具了发票和证据，直接投诉到亚太区，最后只好走人，保都保不住。你们销售那边最近怎么这么乱？没事了吧，我忙去了。”杜鹃巴拉巴拉的说完后，就把电话挂了。

雷越不愧外号老雷，说话声音洪亮，性格少有的直率。一身笔直的西服、皮鞋一尘不染，穿袖扣的高级衬衫，戴传统的浅蓝色领带，不到四十，已经有不少的白发，看样子也是个操心的人。

中午的聚餐，几个人谈的非常开心，言语中让谢正感觉到雷越是老一代MBI 的代表。他们通常都为人正直、诚实、做事一丝不苟，很为手下的员工着想，采用教导式的方法来领导，而不是新一代的训斥型管理。不过，雷越脾气也是少有的直率和火爆，谈话中透露出对近些年MBI流行的黑色手法不是很熟悉，估计和性格也有关系。

说到今年移通的项目，雷越也希望借着这个机会在电信领域替MBI打下一番天下，赢得这个客户。

“老周、小谢，今年我们两个部门要一起好好干。我知道很难，不过也是个机会，对吗？做销售的就是要找这样的硬仗打才有意思。我当初像小谢这么大的时候，刚到MBI不久，还什么都不懂呢。记得，当时美国来的人和我说技术，英文根本听不懂，他还很耐心的和我解

释什么是INTERNET，什么是CPU 。现在的年轻人都青出于蓝而胜于蓝，不过一样，有什么问题随时找我，我都愿意效劳。Any Time ，Anywhere。”雷越用洪亮的声音震的谢正耳膜嗡嗡直响。

谢正虽然很欣赏雷越的气魄和风格，但是心里也在想，现在的MBI已经不比当年，大家都抢着坐江山吃肉，又有几个人愿意去打打杀杀。这么大的移通公司，号称要Win Back，可是派来的不是被挤兑的，就是外来的，连个老电信都没有，对方都是精兵强将，这仗可怎么打？

上了大当的远想

看到自己幸运的换了个部门，却碰上这么个烂摊子，谢正心情也好不起来，索性开车到远想去找自己的老朋友高飞，看看他在新公司干的怎么样。

高飞看到老朋友居然闲到开车一个小时找他来聊天，高兴的很，把谢正拉到茶馆大砍起来。

“远想现在才明白自己上当，气的发疯，而且也根本管理不了MBI中国的PC业务，都花精力对付老美去了。代理商们已经开始死的死，亡的亡，哥们你可是跑的太及时，现在原来这批兄弟都要跳槽呢，如果不是当初签的破协议有约束，早都跑光了。”高飞喝了口普洱，小声和谢正说到。

“怎么上当了？”谢正一听高飞这边也不好，不由来了兴致。

“还用问，不就是保卡那点烂事，远想根本没想到自己接手的是这么个烂摊子，这回中国人被MBI骗的可是不轻。”高飞看了看周围，这里是远想公司附近的茶馆，明显有很多IT人士。。

谢正心领神会的哈哈大笑起来。

保卡啊保卡，MBI发行的人民币，曾经让整个公司为之疯狂，想不到最后买单的居然是中国的远想，这个大当上的可不浅。

这还要回到大约四年前说起， MBI当时在中国的PC市场份额一直萎靡不前，因为各种原因，大家都没有动力去卖小小的PC，而且公司也在风传早晚会卖掉这个一直赔钱的部门。

正在PC业务不死不活之间，公司突然改革其销售方法，推行了全新的保卡制度。

具体操作就是必须要在保修卡（简称保卡）的副联上填写客户的公司名称和所在地，以此来计算这台PC的业绩归属。

保卡制度的推出就像是一粒大剂量的伟哥，让MBI每个人的脸上都充满了红色的血液，大家纷纷花高价钱购买原本一文不值的空白保

卡，来增加个人和部门的销售业绩，使其短短一年就从一文不值飞涨到三百多元，乃至中关村的老板们打麻将，只收保卡，不收人民币，它在中关村大有取代人民币的趋势。

随着保卡制度的推出，MBI公司的文化也发生了根深蒂固的变化。各个老大们对业绩的明争暗斗直接变成了对保卡公开的争夺，甚至和PC业务不相关的部门也都疯狂的收集保卡，以换取其他部门的合作。各个部门老大带头通过项目洗钱买保卡来增加业绩，变成MBI尽人皆知的秘密，甚至能低价买到保卡，也成了能否通过MBI销售面试的关键性条件。

保卡变成了MBI发行的人民币，它在流通的时候，完成了所有人的利益转换，调动了他们空前的积极性。MBI内部各个部门上亿乃至几十亿的资金通过保卡又回流到PC部门，导致它连续四年的业绩增长超过30%，利润大大增加，一举超越所有市场上的竞争对手，成为中国市场的老大。

假报卡的推出让这粒本专属于MBI的伟哥变成国际炒家的春药。

因为保卡价值三百元人民币，而且根本没有国家法律的保护，犹如精彩的间谍电影，国际假币集团加入了造假的队伍。高度防伪的保卡技术被一再破解，水印、金属线和激光防伪均在巨大的利益面前倒下了。专业的机器也无法识别国际假币集团更为专业的造假技术，MBI回收的保卡是印刷的三倍之多，公司大量的金钱流到假币贩子的腰包里。

服食大量的真假伟哥已经危害到MBI业务的正常进行，各个部门不堪重负，纷纷对保卡制度提出抗议，可是每次会议都不了了之，只能导致更疯狂的收购和更疯狂的造假。

就在这粒伟哥导致MBI资金大量外流，公司业务乃至民心岌岌可危的时候，就在MBI中国区总裁的形象在谢正心目中降到了冰点的时候，远想高价收购了MBI 全球PC部门，当然也包括了中国，给这个故事画上金钱的句号。

至此，这颗伟哥的真正买家才霍然明朗，保卡——MBI发行的人民币完美的完成了财务报表上数据的转换，一个频临死亡的业务变成年业绩增长30%的明星，各个部门的金钱都演变成PC部门的账面利润，MBI把自己的垃圾业务包装成金娃娃卖给了中国人。

这场长达四年的布局只为套住接盘的远想，谢正只感叹自己当初看错伟哥的功效，也深深为通过变相洗钱，而获得突飞猛进的PC业务，感到担忧。缺少补贴的PC足球已经被中国的远想集团收在脚下，面对着这堆没有一点气的烂皮囊，它能怎么踢呢？还是中国人怎么踢？

远想刚刚还在做快餐和手机，马上又全部卖掉，大举收购MBI的PC业务。这么大的一个企业为什么不多做点功课，想明白自己到底要干嘛。要知道如果晚一年收购，应该会便宜很多，至少MBI中国因为假报卡产生的资金外流已经撑不下去了……

“喂、喂，和你说话呢……”高飞踢了踢陷入回忆的谢正。

谢正忽然意识到自己把商业加上了民族意识，违反了商业逐利的基本原则，这是错误的，因为为商业加上任何一点点感情因素都会导致判断的失误。

竞争的秘密武器

“哦，对。远想的人怎么说？”谢正来了兴致。

“能怎么说，这不刚到手二个多月，业绩直线下滑，利润更是没有。没了保卡，等于每台机器涨三百多，兄弟们还都没有钱捞，谁使劲卖，都琢磨着跳槽呢。让你帮我找的工作，你也不上心。”高飞翘着二郎腿，伸了伸懒腰：”现在也好，没人管，省心了。”

“对了，他们现在联合在一起要跳槽到品果去，你觉得怎么样？”高飞继续追问道。

听到原来的兄弟一心只想着跳槽，谢正心里稍许安慰一些，自己这摊子无论多烂，还不至于到处去找工作。

“品果，不错啊。我在美国的时候，大街上几乎人手一台他们的MP3，学校里都是他们的PC，中国的市场早晚会和美国看齐的。可是去品果，你的钱不就没了。”谢正看了看自己这个好朋友，他可是一切想钱看齐的。

“你说三年内不离开远想，会得到的那个钱，按工龄算的，没多少。我想的不是这个，兄弟。”高飞扬起头，看着北京少有的蓝天。

“你知道么？现在远想对我们的策略是不管不问，MBI的人员是只许出不许进，如果老板们都去品果，谁来当老板呢？我认为，只能从现有的人中提拔。”高飞看蓝天的眼神，就像是自己已经飞了上去。

“狗屁逻辑，兵都跑光，你当谁的老板呢。再说，远想的人看到闲职不会下山摘桃子么？”谢正对高飞的这个想法不以为然。

“那我现在能怎么办，和他们去品果？谁知道会怎么样。这帮人你又不是不知道，黑的很，肯定血洗品果。我反正有钱，等他们洗完了再去也不迟。”高飞还是看着那片蓝天，跃跃欲试。

谢正知道这个兄弟的风格，大学的时候就是钱迷一个，上班以后更是因为保卡和抹号机的事情变本加厉，变得六亲不认，只认钱。

前几年，保卡盛行的时候，整个PC部门每个人都跳进这滩浑水，在里面买来卖去，只有高飞的老板整天打高尔夫玩政治，根本不管业务，他用这个方法躲过保卡这滩浑水时，也给手下人留下足够的空间。谢正的这个兄弟便和着代理商一起做假保卡、抹号机和假配件，再返销到MBI的渠道，大捞一票。

假保卡风行，谢正也跟着到处捞钱，反正大家都是一身黑，你不黑也根本完不成任务。可是抹号机和假配件，他干段时间后就决定撤出来，这已经触及法律的底限，实在是太危险的事情，高飞却一直坚持下来，几百万身家也是那时候攒下来的。

MBI在大陆销售的笔记本电脑因为关税等原因，市场价格两倍于它在香港的同类型产品。MBI大陆的人看出猫腻，就暗地里串通香港的同事，造出轰动一时的抹号机。

抹号机就是把MBI香港的笔记本走私到大陆后，从包装、说明书到机身的序列号都换成大陆的包装卖向市场，换句话说就是把水货做成正品。通常一台笔记本的毛利润在三百到一千元左右，可是抹号机的毛利润高达上万元，而一个中关村中等规模的笔记本分销商每个月的零售都会达到二、三千台，更不用提那些大的集团采购。

MBI的一些代理商一年下来通常只能收支平衡，暴利主要靠抹号机来实现，这也是代理圈之间竞争的秘密武器。

一开始，MBI香港那边批出特价机，再变成大陆的抹号机，是对两边无伤大碍的。毕竟大陆少那么一点点无伤大碍的业绩可以帮助香港人超额完成任务，而相关人员各发其财，两全其美，高飞和谢正就是这个时候介入的。

可是因为抹号机的暴利，而且还可以利用价格优势打击竞争对手，使其很快变成了大规模的里通外和，MBI越来越多的人跳进来，参与其中的操控和利润分配。谢正看到了暴雨来临前的狂风，忙劝高飞赶快撒手别干，因为那时的抹号机已经开始影响市场正常的运作，但是高飞一直沉迷其中。在其后不到半年的时间内，MBI利用执法机

构的力量从香港一直抓到了大陆，相关人员跑的跑、抓的抓，当然也有部分人躲过审查，蛰伏起来，等着下一次暴利的机会，高飞就是其中的幸运儿之一。

获取老板的信任

和高飞的谈话并没有让谢正轻松多少，他在回去的路上拐到分销商老总富贵的办公室。

富贵名如其人，不仅有着大把的钞票，人称老富，为人也”鬼”的一塌糊涂。

他在中关村曾经非常辉煌过，在刚刚出道的时候，自己一个人拿着MBI的硬盘跑到中国的模具之乡——苏州，让他们开个一模一样的硬盘模具，然后回到中关村做起假MBI硬盘。MBI的硬盘价格高于市场同类型产品四倍以上，为他提供了暴利空间，最辉煌的时候五个人的小公司每个月纯利润都在三、四百万以上，用他的话说，没有MBI硬盘，我就是MBI硬盘。后来，一个人赚钱赚腻的他被当时村里最有名的公司广电科技招安，当上他们的副总裁，等着上市圈更多的钱。

没想到上市后，广电科技的老总借着收购国家商业银行的机会洗光上市公司的钱，跑到了国外，导致广电科技成为中关村第一家退市的高科技企业，富贵也跟着倒在了暴富的前夜，所幸还算是保住了大部分家产。最近他又被从正方科技跳出来的牛建乾招安到红鸟集团的MBI产品分销部。

两个人算是老朋友。

“政协，你咋来了。快，到哥的办公室里坐坐。”富贵是纯正的东北大汉，过了不惑之年后也发福的厉害，有着三个下巴，一个人坐满整个老板椅。

“我听说你到STG了，正好哥在红鸟负责STG产品的分销。你看，还是咱们哥俩有缘分，又凑一起了。”富贵掏出盒五百多元的小熊猫香烟甩到桌子上。

“来，抽一根。说说你这部门咋样……”

听完了谢正的介绍，富贵也皱了皱眉头：”兄弟，你这个行业哥可不擅长。不过哥负责的DSR多，可以先帮你多报点，在新部门立住

脚。”

STG部门的销售业绩和PC部门的保卡制度不同，是靠代理商提交的销售报告来计算的，也称为DSR。有些代理商通过修改这个报告为不同的销售提供额外业绩，以换来相应的好处。

“这个每年不都是缺的么，今年怎么还多呢？”谢正奇怪道。

“还不是你们的James干的好事……”富贵点着了谢正的小熊猫，悻悻地说道。

正方科技轰动全国的人事之争，导致副总裁牛建乾带领一票人马的离开，后投奔到一家老牌上市公司——红鸟集团。红鸟集团当时是中国最大的洁具制造商，但因为市场低迷，股价一直止步不前，所以他们投资牛建乾的团队成立了红鸟科技，主要以分销高科技的IT产品为主，然后他们再回购红鸟，以此来完成企业转型和资本市场的套利。

牛建乾领导的红鸟科技找到MBI，希望分销它最高端的企业产品，以快速提升企业营业额，辅助集团在资本市场的套利。结果他们碰到商业杀手James，用两倍的高价买走八千万MBI最新发布的产品——小企鹅，高成本导致二个月一台也销售不出去。可是为对上市公司和股民有个交待，他们不得不制造出一些账面销售出来，美化财务报表。

“哥也在这里发愁呢。他们请我来的时候，也大概和我说了一下情况。惨那，二个月，一台也卖不出去，进货价太高。我们还要造假销售报告，对上面和MBI都要有交待。大哥手头还有20万美金的富裕，先给你报上去吧。”

送上门的好处，谢正自然毫不犹豫的答应下来，他已经有了些想法，富贵这个野路子资源马上就得用一用，在杀出去见客户之前，有个最重要的人他要搞定，新老板周成。

周成的需求是什么呢？信任，信任一个刚刚来的销售。

如果老板不不信任自己，肯定对做销售工作没有任何好处，尤其打这种外地的单子。如何和老板快速建立一种牢固的信任关系，是对销售个人的第一大考验。

谢正通过观察MBI各个大佬的行为发现他们有一个共性，就是主动制造和上级老板的摩擦以快速建立信任关系。

他曾在一次美国的大会中，仔细观察自己部门的大佬。这位平常在公司内部威风凛凛的大佬到了美国以后，非常用心做功课，每天守在总裁们开会的必经之处，一有机会就凑上去和他们挤同一部电梯，制造偶遇。短短三天大会下来，这位大佬就这一部电梯反复搭乘上百次，几乎和每个美国总裁都偶遇二、三次。他更是通过这几次"偶遇"，和老美沟通了中国的销售状况，也为日后升迁埋下了人脉。

"老富，对于新老板，你得这么帮我……"谢正想出个办法。

"兄弟，别搞太复杂。洗个桑拿，在夜总会里表表忠心，OK了。"富贵拍拍谢正。

"MBI哪个老板没桑拿洗掉皮过，泡夜总会早都没感觉了，那是对付国企客户的办法，MBI人不行。"谢正深深地吸了口烟。

"今年的情况特别复杂，客户也不好，我又是部门新人，想要赢单，每个环节都不能出差错。未雨绸缪吧，反正我是不接受输单的，你最清楚。"谢正转头看了看富贵。

"对，这几年，当哥的最佩服的就是你这点，单子没输过。好吧，我来找个人。"富贵看了看窗外的北京城，一片灰雾茫茫。

周成接到了一个打自牡丹江的电话，希望买20万美金的 STG产品，这让周成很奇怪，因为这种小城市一般是不会买MBI这么高端的产品。

"小谢，你以前碰到过这种情况么？"周成把牡丹江的情况介绍给谢正。

"嗯，有可能，以前PC有这种情况。他们其实都是给朝鲜或者蒙古买的，我们在那边没有分公司，而且政治也比较敏感，他们想买

MBI的产品买不到，就通过一些牡丹江的中国公司来购买。”谢正自然知道是谁打过来的。

“这我倒不知道，200K的数字也不能丢，那你们PC部门通常怎么办？”周成把谢正拉到角落里。

“两种方法。正规方法让分销商去和他们打交道，供正常的货给他们，报我们的客户名字和业绩，但是拉到哪里用就和MBI没有关系；第二种方法就是睁一眼闭一眼，分销商们会找那些没保修的，里面塞的都是水货硬盘和内存的机器卖给他们，反正他们也不在乎，因为根本没法保修，这样做我们就没业绩，但是分销商会有很高的利润。”谢正说到这里，顿了一下。

周成听出谢正背后的意思，看看他：”你们以前怎么做？”

“都有。不过如果有留下的利润也都换了保卡。”谢正小心翼翼的说到，在和周成多次打交道的过程中，他感觉周成是个老油条，肯定不会为了点小钱冒险。

果然，周成听了后，若有所思的点了点头。

“我不管你以前在PC怎么样，这个部门公司公司可是看的非常严，不能乱来。如果被人知道捅你一刀，就很麻烦，你得学聪明点，不能因为点钱而乱来。”周成看出了谢正眼神里的意思，忙规劝到。

“周总，我们可能还没怎么一起打过单子，不过你放心，我答应您，在这个Team绝对和您一条心，不会为蝇头小利害了您。”谢正挺了挺胸膛。

“成成成，那你去处理这件事情吧。”周成没有多说就转身离开了角落，谢正知道这是他对自己的一次小考验。

几天以后，富贵所在的分销公司报上来了一笔销售单子，所有信息与周成掌握的一模一样，金额更是一分不少。

周成看到没有说什么，就放到一边。但是谢正知道，自己最少在周成面前已经通过了一次真金白银的考验，信任度加了一分，可以去湖南看看客户的真实情况了。

毕业如何就业

俞可可到底还是和男友吵翻天，偶尔深夜会和谢正通个电话，哭诉自己的委屈，她心底还是希望初恋男友能原谅自己的这次过错，当成一切没有发生过。

“唉，我能理解你的心情，这也都怪我当时太冲动。不过，男人都是慢慢成熟的，也别对这事期望太高，冷静一下也好。可可，我爱你，但如果可以回头，我会想个更好的方法，至少不让你这么受伤害。”谢正在电话里耐心的劝慰着，也耐心地等待着她一步步的走近。

“男人就那么看重这个事情么，如果是你，你会原谅的，对吧？”俞可可哀怨的在电话里面和谢正探讨着这个根本不需要探讨的问题。

“如果爱，就一定会。不够爱，就难说了。”谢正对这个问题根本不用思考，如果自己的女友出轨，马上就分手，自己可受不了戴绿帽子，管他妈爱不爱，可是现在不是说实话的时候。

“他肯定比你更爱我。”俞可可听出来谢正在拐弯说自己的男友，不由得护了起来。

“可可，我最爱你了，你不知道在车里的时候，我都要疯狂了。”谢正把话题拉回到了高兴的内容，现在也就自己能这么和俞可可沟通，对方肯定不行。

“你这不是爱……”俞可可娇嗔的顶回来，但是哀怨的口气没有了。

“是啊，谁让我们可可么美，那么迷人，我也抵挡不住诱惑啊。”电话那边传来了俞可可的笑声，可是马上又停了下来。

“唉，我们现在一见面就吵，根本没法沟通，和你比，他真的还是个孩子。”俞可可还是对初恋男友念念不忘。

“男人的心理是比女人晚熟的，所以女孩子都应该找些比自己大个六、七岁成熟男人的来照顾自己才对，否则找不到安全感的。”谢正用

嬉皮笑脸的口气说到。

“少来了，又夸你自己呢是么？”俞可可又开心的笑了起来。

“唉，我也是饱经沧桑，过来人而已，我给你讲个我朋友的笑话，以前是MBI的，现在已经被卖到远想去了。他是学俄文的，英语一点不懂，面试的时候是靠数空格的长短来判断添什么，他有一次把Tools给念成Tloos，当时都笑死我们了。”

“哈哈，真的啊，那他怎么进的MBI……”

谢正努力让两个人的电话每次都很开心的结束，使自己成为俞可可现在唯一的心灵寄托，最终选择远离那个发疯的初恋男友。

……

“听说你认识HR的人，能不能教教我弟弟怎么写简历？”这天，俞可可终于在白天给谢正主动打个电话，约他给自己的弟弟辅导一下怎么写简历，谢正自然求之不得。

“唉，我那个笨蛋弟弟。不好好学习，考了个体育专科，现在快要毕业了。投了很多简历出去，根本就没反应，连个面试机会都没有。他还特想进外企，说钱多，你有没有认识人帮帮忙啊。”

俞可可和谢正两个人坐在餐厅里，等着她的弟弟。

“他想去哪家外企？”谢正问道。

“他不想和我一个公司，想去普惠。”

“啊，他想去那个流氓公司。”俞可可的话让谢正气不打一处来，自从新总裁卡莉上任后，这家公司的风格大变，销售是越来越趋流氓化，何况今年自己还要和他们的人继续死磕。

“MBI和普惠是死对头，我哪里认识普惠的人，你没开玩笑吧。”

“我的弟弟听说你的那个朋友英语Tloos，还被你给搞进外企，就说怎么都要你帮个忙。他觉得你肯定有办法。你有没有认识人，要个面试机会也行，好不好？”俞可可不由自主地对着谢正撒起娇来，这也是谢正在电话里不断安抚的结果。

“好吧，包在我身上了，我教你弟弟一招，肯定管用。”谢正这招当年解决了所有弟兄的面试问题。

正说着，俞可可的弟弟一身NIKE的运动装，生龙活虎地走进来。

“哥，我是俞第，第一的第。”俞可可的弟弟大大咧咧的自我介绍着。

“他啊，就打篮球第一，考试从来没有第一过。”俞可可把弟弟拉到了身边坐下，和谢正介绍到。

“你们姐俩很像啊，姐姐跳舞第一，弟弟篮球第一。我总结过，在MBI最后混的好的，都是年轻时身体棒的，我们部门全球的总裁JIM当年就是橄榄球对队长，还拿了全美冠军。”谢正站起来和俞第使劲握握手。

三个人随便聊聊，就进入了正题。

“俞第，我教你的这招可是必杀技，绝对要自己留着，别告诉别人，否则不好使了。”谢正调侃着。

简历里的秘密

每年年初的时候，临毕业的学生都把自己的简历大批的发向各个外企，导致外企的HR根本招架不住，需要雇临时工来帮忙筛选简历，所以每个简历阅读的时间通常不会超过三秒钟，很多根本就是石沉大海。

“俞第，我问你普惠招人的需求是什么？”谢正慢慢的吊着俞第的胃口。

“你别逗了，我弟弟哪知道普惠的需求啊，别逗他。”俞可可先插了一句。

“没开玩笑，普惠的需求已经写在了招聘广告上。需要什么计算机专业的，本科，巴拉巴拉，对不对？”谢正转用严肃的口吻说。

“是啊，哥，可我专科毕业，现在都要硕士，本科都不要。”俞第跟着回答着。

“记住，你进不去的原因不是你不行，是你根本连面试的机会都有。所以，你的简历是敲门砖，一定要换回个面试机会，这是第一步。”谢正拿着茶碗比划到。

“所以，你的简历很简单，就把他们招聘广告上职位需求的内容抄一遍，想应聘哪个职位就抄哪个，尤其关键字不能拉。例如，硕士学历，计算机专业等等。HR的招聘流程我最熟了，他们招那些临时工挑简历，就看关键字，用软件一搜，有这些关键字的就看一眼，没有的连看都不看。完全符合招聘条件的人，他们凭什么不面试你，一定会的。”谢正严肃的口气，表示不是在开玩笑。

“那不是造假么？”俞第摇了摇头。

“那谁让你考体育专业，却想干IT呢。非常规的事情只能用非常规的方法解决，再说这只是第一步，我不会鼓励你造假的。”

“那里面还有一些自己发挥的怎么写呢？”俞第还是不理解。

“里面发挥的部分一定要写和应聘公司有关的事情。例如，你应聘普惠的销售，你就写自己在学校的时候，和同学勤工俭学卖普惠的打印机；应聘软微的技术，就写在学校期间用软微的软件写了什么小软件，这些字会在简历上很显眼，他们当然也会搜索这些。只是你别发错简历，每个公司都要单独做一份。”

“那真要面试，怎么办？”俞第问道。

“到那个时候，我再教你。去，先按照普惠的招聘广告，修改自己的简历。记住，没有自己、没有自我，只有普惠的需求，简历里不准写自己，不准超过两页纸，记住了么？”谢正想起了自己投标的那些景象，没有产品、没有品牌，只有客户的需求，一切都是在满足客户的需求。

“还有，如果你一定想进普惠。你应该先用这个方法给其他类似的公司发简历，用假名，换得面试的机会，这样练习个几次，你就懂得怎么面试了。那些你不想去的公司，你去了可以胡说，想怎么说就怎么说，没关系，主要实战你的面试技巧。有这些公司的HR帮你做实战演习，不比那些学校的模拟强的多。等到普惠找你的时候，你已经都面试过那么多公司，自然就知道怎么对付他们，放心去吧。记住，这是你哥发明的，叫毁人不倦，摧毁的毁。”谢正自己都呵呵的笑了起来，当初自己就是这么学习怎么打单和泡妞的。

“你别教他学坏，弟弟别听谢正的。”俞可可实在听不下去了。

“没办法，谁让现在竞争这么激烈呢，规规矩矩在社会上可不是个褒义词。”谢正继续鼓励着俞第。

“姐，我打算先这么试试，也没啥损失，否则我就去小学当体育老师了。”俞第的回答让俞可可哭笑不得，没想到最后谢正教弟弟这么一个方法。

“Tloos的简历当初就是这么写的，HR认为是个人才，100%符合标准，直接发给了中国区的部门经理，差点让他去面试，我跑去找老板给拦下来了。去干吧，不过一定要先挑几个不重要的公司开练，当然

有你姐这背景就不需要这么干了。”谢正嘴上调侃着，心里说道其实一样需要。

俞第如获至宝的刚刚离开，谢正就一把搂住了俞可可的曼腰，鼻子贪婪地吮吸着她身上那股诱人的味道，飘飘然，让自己那么的放松，那么的迷恋。

“你干嘛？”俞可可推开挤在身边的谢正，自行做到饭桌的另一边。

“我们只是同事关系，别动手动脚的。”俞可可瞪了谢正一眼，自顾自地收拾一下被谢正搂乱了的衣服。

谢正也感觉到了自己的失态，忙正襟危坐，把那股让自己迷恋的味道，从大脑神经的最深处，驱逐出去，恢复一个情场杀手该有的理智。

“你知道么？每次和你在一起，我都有种说不出来的感觉。”谢正低头搅拌着手头的咖啡。

“什么说不出来的感觉？”俞可可看着谢正并没有急于上来纠缠的意思，也就放松了下来。

“不知道，你身上总有一种迷人的味道，无色无味，可是每次都让我感觉非常放松，非常想和你在一起，仿佛是一种魔力，可能是因为你太美了吧。”

谢正歪头看着沐浴在初春阳光下的俞可可，不得不承认她的确让自己无时无刻不在心动，可是这种台词自己也不知道说过多少回，已经根本分不清楚真话和欺骗之间的差距了。

俞可可听到这里，轻轻地放下咖啡，低头叹口气：”他如果能像你这样和我放松的讲话该有多好，可是现在我说什么他都听不进去。”说着，说着她的眼圈又红了。

谢正伸过手去，紧紧地握住了俞可可：”时间能改变一切，别着急，给大家点时间吧，我会去长沙一段时间，让彼此都冷静一下。”

俞可可这回没有拒绝谢正的温暖，也紧紧地握住了他，点点头。

谢正看着俞可可脸上心痛的表情，知道自己的时间还没有到，只能耐心的等待那个没有见面的对手犯错。

新来的炮灰

三月的长沙，浏阳河散发着阵阵寒意，心情不爽的谢正一下飞机，就和出租司机大打一架。这个司机在高速上看他是外地人，以是个好欺负的小白脸，就威胁要付双倍的钱才肯拉，否则就把他放在高速上。谢正装作很胆小的答应他，还先付了五十元，说剩下的钱在后备箱的包里面，下车就给他。

当出租车停到香格里拉酒店门口，把箱子拿到手后，谢正看看这个比自己矮半头，身高一米六零的南方小伙，猛的一脚踹过去，小伙子一下子飞出二米远，头撞到了台阶上，血流了一脸。

谢正冲过去，用自己的大头皮鞋，对着司机的脸狠狠的踹过去，一直到他站不起来为止，然后把钱甩到他的脸上。

“给你钱，治病去吧，我承诺你的就不会少给你。但是，记住骗老子的人，老子会十倍的骗回来。他妈的，骗人也不挑个个矮的。”谢正拉着自己的箱子跑进了酒店的大堂，让保安拦住了想冲进来报复的司机。

等谢正进到房间，站在玻璃窗前，俯视大门时，司机还悻悻的等在酒店门口。

“妈的，老子做销售的，抢我都可以，最忌讳被骗，出租司机骗我，不是等于开航母的翻在下水道里么？”谢正与在房间里等他的同事诸葛和说到。

“你脾气可真够火爆的，司机碰到你是倒了霉，和气生财么。”诸葛和是典型的南方人，和谢正同龄，性格比较温和，因为从小就一直是学生会主席，善于处理人际关系，人送外号”小诸葛”。他也是一个非常能干的销售，在长沙分公司专门负责移通湖南，属于ISU部门，归雷越管。

“我这人心情不好的时候会对外面的人发火，发泄一下压力，对自己人不会的。”谢正歉意的看看诸葛和。

“是么？我听说北京公司的人压力很大，都用这种方法发泄。上次去北京，我就在公司附近的银行看见一个人在喊，你承诺我的、你就要兑现，一听就知道是MBI人，刚刚被老板骂过，拿银行职员出气。”诸葛和笑呵呵的看着谢正。

“我心情不好真的是因为今年被派来看移通湖南这个客户，听说根本没戏？”谢正试探的问诸葛和。

一听谢正讲到这个话题，诸葛和笑呵呵的脸上也马上变了颜色，唉声叹气到：”兄弟，我看你也是痛快人，和你说句心里话，我也是被MBI骗来的，苦啊！”

随着诸葛和的解释，谢正感觉自己的心情舒畅很多，因为这个世界比他惨的人真的有很多。

诸葛和原来是国内最大的电信设备制造商——为华的销售，因为做的非常优秀，短短四年已经被提拔成大区经理，大有前途，可惜他是个多情种子，一心喜欢上长沙的女同事，两个人偷偷的结了婚。为华是一家军事化管理的公司，规定同事间结婚，就要调离到一千公里以上的分公司去，防止员工因为恋家而不能专心工作，搞得内部都只能偷偷的恋爱结婚。但是纸包不住火，诸葛和结婚的事情还是被同事告发了，而且因为他是大区经理，公司决定调他到刚果去支援非洲国家的电信建设。

诸葛和爱美人不爱江山，最后决定和老婆离开公司，自己应聘到了MBI。

MBI看中他的电信背景，招进来专门负责移通湖南。他以为是个好差事，高高兴兴的去见了客户，结果直接被骂出来，忙四方打听才明白，MBI的销售已经把湖南给做死了，自己俨然就是个炮灰。公司同事私下都在讨论他到底是坚持一个月呢，还是坚持半年，如果到一年，那肯定是被干掉的，也就没啥悬念了。

这诸葛和刚刚新婚不久，老婆就怀了孕，还有房贷的压力，可是客户连个面都见不到，整天愁的不知如何是好。

“兄弟，苦啊，没想到你们MBI比为华黑多了，我还不如去非洲呢，也比这整天被骂出来好啊。”诸葛和抱怨到。

“真的是被骂出来么？”

湖南人民这么猛！谢正听到这里只想干脆打包回北京算了。

“你明天去试试去，做个屁关系。我一进去，他们的老总张猛就直接让我滚出去，一点面子都不给。我还解释呢，说我以前不是MBI的人，是为华的，曾经为你们湖南的电信通讯做过贡献，张猛把我名片摔到门外，听都不听。”诸葛和摇着头说。

“为什么？”谢正看着这个可怜的同事。

“你知不知道，当年MBI的人把水泼到了他们公司老总的脸上，这个张猛也在，当时的关键性人物一个都没换，你说恨不恨死MBI。而且普惠把他们从上到下都搞得定定的，钱就不说了，听说还把老总的儿子送去了美国，儿子在人家手里面，你说客户理我们干嘛。”诸葛和喝了口苦苦的茶，站到窗边。

“我觉得我还不如那个出租车司机，最少客户还踹你一脚，我连个话都说不上，我这儿子的奶粉钱不知道哪里出呢。”看着诸葛和的表情悲哀到极点，谢正看着倒觉得自己没那么惨了，毕竟自己还有几个其他的客户，总不至于到零的。

“当初泼水的那个人肯定被干掉了吧，和客户解释一下，就说MBI知道错了。”谢正问道。

“干掉，要不说不懂你们MBI呢。这哥们还干的好好的，负责联动电信。湖南总共就这么两家电信公司，客户看见这人还在MBI，解释啥都没用。”诸葛和低头看着，那个可怜的司机还堵在酒店的门口。

“哦，有意思。不过我知道MBI所有分公司里湖南最乱，几个人来了都管不了。那个销售叫什么名字？”谢正想到了被调回北京的雷越。

“叫丁坚，我听说上个GM就被他搞走的，新来的GM也是北京的，她能怎么办呢，只能和大家处好关系，难啊。”诸葛和摇摇头。

“项目只能等着你这北京来的拯救了。”诸葛和转过头来，看着谢正，半幽默半希望的口气看着他。

“你看我内裤穿在外面了么？我又不是超人，我还指望着当地人呢，结果你连门都进不去。”谢正想起杜鹃说的那个丁坚，无奈的站到窗边。酒店门口，司机正在和保安死命纠缠着，这不禁让他心情好了一些。

MBI和普惠的区别

湖南盛产美女，长沙开放的夜生活也全国闻名，谢正在马路上大饱眼福，心底不由的盘算着这趟也不能白来，一定要有所斩获。他与诸葛和，两个同病相怜的家伙坐在热闹的大排档上，点了几个小菜，在一起研究起来。

诸葛和还是做了许多的功课，处长没见到，发展几个跑腿的人做内线，知道移通湖南的人事情况和今年大概的计划。

今年，移通湖南把一个大的项目拆成十几个小的，每个项目不过一千万，刚好在总部审计的标准以下，而且马上就会启动第一个项目的招标。谢正告诉诸葛和，这么拆分肯定是普惠针对着MBI设计的，这样他们可以利用关系的优势，一个个的拿下，MBI连口汤都喝不到。

移通湖南的总经理王湘阳已经五十四岁，做事情非常凶狠，整个电信平台也正是因为他的凶狠和操控能力强，各项指标常年排名全国第一，多次被总公司点名嘉奖。

根据国家规定，他马上就要退休。通常国企的老总在这个年龄段退休，都会在当地的政府找个政协的位置坐坐，以来养老，并寻求在政治上发展的可能性。这种人是不会理会移通总部的，只会关心当地政府对他的看法。

移通湖南的信息化处处长——张猛四十岁刚出头，为人凶猛而强势，掌管着整个湖南IT基础建设的技术决定权，骂诸葛和的人就是他。他既能坚定不移的执行王总的决定，又可以在王总不在的时候，自有主张、力挽狂澜，所以深得王总信任，近几年在湖南移通的呼声很高，有可能被提拔成副总，是日后总经理的人选。

以往，这两个人在湖南移通IT设备的项目上插手最多，影响力最大。他们都和普惠打交道打了十几年，据说王湘阳的孩子被普惠的人搞到了美国读大学，张猛也是和溥庆交往多年。

“所以项目从总部压根本不管用。”诸葛和点评到。谢正暗自念叨，总部的关系不见得比湖南分公司好多少。

“可是王总和张总这我们根本就没戏，但他们是最关键的人。”诸葛和一边画着组织结构图一边解释着。

“那他们的对立面呢。没有那么统一的公司，肯定有对立面。谁和张总争总经理的位置呢？”谢正问道。

“他们通讯处的头，吴韵，是个女的，没有张猛强势。因为王总很强，所以听底下人说他们互相之间都斗不到。这个吴最近刚刚怀孕，也算高龄产妇了，心思根本不在这上。”

“那有可能，这女人孩子还是第一位的，这可难了。一般客户能内斗最好，就选择站队呗。”谢正看着移通湖南的组织结构图，也感觉无从下口。

“设计院呢？这个不会一点漏洞没有吧。”谢正指着组织结构图外的设计院问道。

“湖南的人那么强势，设计院就是个摆设。湖南是全国依靠设计院最少的省，都是自己干，设计院只是按照流程走个过场，批准合格就OK，没人在乎他们。普惠和这批设计院的人关系一般，但总是比MBI好。设计院还不是看客户脸色，看他们这么讨厌MBI，也不太理睬我们。”

诸葛和拿着啤酒说：”兄弟，难啊。在为华，我们是狼群战术，都杀下来人盯人的看死客户。我看MBI不一样，二个月，就你一个人从北京来，其他的人都是老板，每周问问骂骂，根本连客户都不见的。”

“对，MBI就这样。单子有戏就都来抢功，没戏都躲的远远的。矩阵式销售么，就是能捞就捞不能捞就躲，惨的就是一线销售。”谢正头也没抬，知道这个来自为华的销售肯定对MBI的水有多深，连个感觉都没有。

“妈的，那怎么做，不会就我们两杆枪吧。对面是普惠的正规军，我们就两个散兵游勇打个屁。”诸葛和酒劲上来了，话也开始糙了起

来。

“就现在这情况，来老板也没用。让他们干吗，被客户骂一顿？他们有病啊，才不来呢。”谢正抬头看看这位可怜的兄弟。

“和我们为华太不一样了，那MBI怎么做的这么大？”诸葛和放下酒瓶子看着谢正。

“这不是今天讨论的话题，再说说这几个副总都干嘛的。”谢正盯着湖南的组织结构图，希望在里面能找到突破口。

“你们STG干嘛的，和国内的售前有什么区别？”诸葛和看着谢正这么上心这个项目，试探的问道。

“MBI的产品销售很特殊，外企里很少这种情况。”谢正解释道。

“STG就要求每个销售都要有能力独立做单，销售费用和产品价格也是部门独立审批。所以如果STG和ISU通力合作，发挥各自的优势，肯定天下无敌。很多企业因为产品部没有销售的能力和意识，所以方案优势不明显，只能让不懂技术的销售凭空发挥，纯做关系，难上加难。”

“对，是有这个问题。那普惠呢？”诸葛和问道。

“普惠不一样。他们的售前就是纯技术支持，而且是个POOL，也就是池子的概念，销售从里面挑自己顺手的人用。和MBI比，他们的销售控单能力更强，导致的贪污腐败比MBI也严重很多。这样在做?单的时候，他们组织能力差，前线销售一手遮天，打不过团队作战的MBI；做小单子的时候，他们很强，销售的自主权大，灵活，想怎么胡搞都可以，公司管理不了，同比MBI就会麻烦很多。”谢正看着诸葛和的眼神，知道他也在找MBI内部的缺口，想知道自己到底能控制多少。

“普惠听着和我们为华差不多，为华的销售控制权力很大，大区经理通常有几十万的销售费用和奖金控制权，想给谁就给谁。”诸葛和回想着过去的时光。

“MBI不行。老美绝对不会允许有资金的黑洞，一定会监控到每一分钱。MBI讲究的是团队合作，反对个人英雄主义，一个客户很多部门一起看，防止前线销售一手遮天。这样一个人离职对公司的影响几乎是零，一个小团队离开都没关系，因为很多部门都在负责一个客户。”谢正解释道。

“那移通怎么看的这么烂？”诸葛和看了看手中的啤酒一饮而进。

“MBI美国的策略问题，头几年全球都没有电信部门，就会死看银行和政府。这电信疯狂的发展起来了，知道市场这么大，也才成立单独的部门负责，中国最晚，市场几乎都被敌人瓜分完了。”谢正也跟着喝光了自己的啤酒。

“我们赢了这种烂客户有奖金么？”诸葛和站了起来，准备离开这个闹哄哄的小吃街。

“有吧，二千块？”谢正笑呵呵的拍了拍诸葛和。

“这么少，不够老子去洗回桑拿。”诸葛和一招手，拦辆出租车，和谢正一起离开了。

当晚，谢正回到酒店后，和周成通了电话，把这边的情况汇报一下。两个都觉得也没什么好办法，只能先见客户再说。

谢正挂了老板的电话，想了想，没有拨俞可可的电话，暂时不要给她压力，慢慢来吧。

他沉沉的睡了过去。

面对拒绝的客户

第二天，谢正穿戴整齐，把皮鞋擦的锃亮，一心想穿着正式点，客户或许会给个面子。

MBI长沙分公司不大，估计也就七、八十人，比起北京总部科盈大厦七、八千人的规模，要小了很多，谢正转来转去，在一个不起眼的角落发现了诸葛和。

“你怎么坐在这里？找个大位置啊。”谢正奇怪的问道。

“小声点，别提了，这里复杂的很，先坐吧。”诸葛和拉把椅子，让谢正坐下来。

“咱这单子没戏，做人也低调点。这边离老板远，省得她老问，问来问去，屁用也没有。”诸葛和的口气里，对分公司经理有很大的抱怨。

谢正和他谈起今天要去见移通湖南IT部张总的想法，想让他帮忙约一下。

“不用约，直接去吧，我说了肯定给骂回来，约了，他不让你去，你更难。”诸葛和不以为然的说道。

“被骂也得去啊，现在MBI干什么都得讲证据，我老板让我录个音给他听听。”谢正笑笑道。

“你老板这么不信任你，不是吧。”诸葛和瞥了瞥谢正。

“哪有，你不懂MBI，以防万一啊。销售第一次见客户就被骂回来，等到有一天单子输了，这个也是个理由，说明根本不是我们的问题。”谢正拍了拍诸葛和的肩膀，离开分公司，诸葛和看着他的背影纳闷地摇了摇头。

移通湖南分公司的大楼坐落在开发区最显眼的位置，崭新的大楼，高调而张扬。

谢正用诸葛和给的信息获得了门卫的许可，进入移通的大院，IT部张猛的办公室就在大楼三层最好的位置。

谢正一边上楼梯，一边想着到底怎么去见这个张总。等到午餐时间，借着他出来吃饭的时候？还是和别人一样，敲门而入？怎么介绍自己呢？目的是什么？……

看着张总的门是半开的，谢正还是感觉到他的开放，或许没有那么恶劣，或许诸葛和就赶上了张总郁闷的那几天……

谢正轻轻敲敲门的同时，没有忘记按下自己的录音笔。

“请进。”里面的声音干净而洪亮，让谢正还是放心不少。

“张总，您好。”谢正快速的走了进去，并大步向前，热情地伸出手。眼前的张猛四十岁左右，有着南方人少有的威武而高大，两目圆睁，有种猛张飞的感觉，一身笔挺的西装，看上去比外企人还外企。

“您是……”看到陌生的谢正，张猛的表情也是一愣。

“嗯，我是MBI北京总部派来的……”谢正特别强调了一下北京总部，想和湖南分公司区分开来。

“滚，谁让你进来的。你约了么你，就进来，你们公司怎么越来越不要脸了，出去。”张猛的脸几乎是在听到MBI的瞬间就完全变了形状，双目怒视，大手一挥，直接就赶谢正出去。

“我是北京总部来的，最近MBI有新的产品发布，想请您去北京参观参观，我这给您送请帖来了。”谢正让自己钉在原地，坚持把话说完，并掏出准备好的两张请帖。

“去，出去。我这里有事情。”张猛用更严肃的口气下了逐客令。

“好好，我们的新产品性能提高一倍，价格降了一半，已经有十几个电信公司采用了我们的方案，普惠的新产品最近一台都没卖掉。您看看我们的产品介绍就明白了。”谢正看这阵势，知道没戏了，忙利用这难得的机会，向张猛的耳朵和录音笔里拼命塞着重要的信息。

“赶快出去，我这里有很重要的事情。没我的许可，不许进来。”张猛瞪圆了眼睛，手向门外一指，谢正讲完以后，只好慢慢倒退出去。

中午吃饭的时候，谢正特意当着诸葛和的面打给了自己的老板周成，告诉他上午见客户的情况，并特别强调了自己在那么危急的时刻，还是把新产品的特性介绍清楚了，可是张猛没给任何机会，稍后会给他发录音听一听。

周成听了没有说什么，强调谢正回到酒店后，要给和这个项目相关的人等，统一发个邮件，说明一下情况，防止项目后期进展恶化，有备无患。

“客户你也见了，下个月，第一个标就要招，你说怎么办？MBI怎么净搞这些没用的。”诸葛和看着谢正打完电话。

“普惠以前用哪个代理商投标？”谢正问道。

“为了避嫌，他们一般换着用，不过主要的是湖南当地的一家代理商新天，他们的售后服务能力强一些，所有设备的维护都是他们的。”诸葛和回应着，放下手里的筷子。

“我们能不能和他们谈谈？”谢正好像听出了门道。

“和敌人谈，怎么谈。不怕他们当内奸么？”诸葛和摇了摇头。

谢正看看诸葛和，想着他的需求是什么呢？这只能从历史来分析。

“你以前是复旦的学生会主席？”谢正头也不抬的问道。

“是的嘞，老子当了四年呐。”诸葛和听到这个话题，兴奋了起来。

“那应该从政啊，怎么干起销售来了。”谢正感觉自己问道了点子上。

“当初去为华也是奔着他们的党委书记位置去的，后来就慢慢转销售了。”诸葛和边说着边摇头。

“你销售做的也不错，以后想干点啥，MBI可没有党支部。”谢正一边说着，一边思考着，希望能在话语中找出诸葛和的需求。

“是啊，还不是因为老婆。我打算在MBI边干边学个博士学位，有机会应聘政府高级职位去。”诸葛和边吃边和他聊着。

“其实也可以考虑考虑MBI分公司经理么，不过要和北京的老板们搞好关系。”谢正尝试着另外的角度。

诸葛和一听来了兴致：”你给我讲讲北京那些老板们，MBI的老板太多，搞得我头疼。现在长沙这个GM，听说是中国区总裁国顺昌的红人，做过他的助手。”

“对，我也听说了。MBI有个板凳机制，要被提拔的人会被派去做某个大老板的助手，跟着大老板学习一段时间，然后再换下一个，轮换着做，让大老板也多熟悉下面的人……”谢正与诸葛和谈起了他感兴趣的话题。

在回公司的路上，谢正对诸葛和的需求做了个的评估：对权力感兴趣。可以利用自己北京的背景，吸引与他的合作，这样自己还是有额外的价值。

谢正又跑了跑设计院和底下技术部的人，并没有什么好的头绪，只是知道客户会很快发个小标出来，大概八百万人民币左右，按照计划今年会连续发十个这样的小标，最后把一个亿的预算花掉。

他看着客户的IT结构图分析半天，认为这种方法在技术上来说并没有给客户什么好处，打散了整个架构，唯一的解释就是竞争对手在提前布局，让MBI根本无从下手。

谢正和周成通过几次电话后，达成一个共识，这个单子目前这种状况根本无从赢起，必须开大会，协调各个部门找资源，改变客户的节奏。

什么样的方案能打乱客户的节奏呢？谢正想从新天身上找找突破口，但是他知道自己影响不了这家在湖南当地数一数二的公司，只能先分析他们的需求，然后再寻求支持。

老总的三种类型

诸葛和听了谢正的想法，觉的倒也无所谓，死马当活马医呗，三下五除二找到新天公司的一个服务人员，和谢正把他拉到一个高档次的桑拿中心聊了起来。

“至于的么？”谢正在去的路上指了指桑拿门口闪烁的灯光问道。

“我喜欢老毛集中优势兵力消灭敌人的战术，这种消费砸在那帮经理身上连个响都没有，砸在他身上肯定砸晕了。”诸葛和诡秘的笑了笑。

“兄弟，不亏是小诸葛啊。哈哈”谢正搂着诸葛和乐了起来。

这个服务人员平常都是被客户使来唤去的，受到两个销售如此之隆重待遇，受宠若惊，只恨自己知道的太少。

通过他的讲述，谢正还是略微看到点曙光。

新天是一家本地成长起来的公司，这几年扩张放缓，老板一直谋求新的突破，希望能做一些外省的电信客户，当年普惠拿下移通湖南，他也立下了汗马功劳。这几年普惠和客户的合作越来越深入，新天的价值也越来越低，拿回的利润仅够支付项目成本，公司是靠自身服务和软件的利润运转着。

拿到些内幕材料，谢正与诸葛和算是有点底气。

第二天，两个人去拜访了新天的老总冯治国。

冯治国是个典型的商人，四十多岁，胖乎乎，笑咪咪，永远看不清楚在想些什么。他和和气气在自己的办公室，接待了这两位来自MBI的销售。

谢正一迈进冯治国的办公室，就注意到他背后的书架上，凌乱的堆放着厚厚的专业书籍，墙上挂着一幅刚劲有力的书法——以德治国，他不禁想起了自己以前负责渠道的时候，总结的三种类型老总办公室。看这个办公室的样子，冯治国应该是稳扎稳打的实干型老总，这正和谢正的胃口。

第一种 舒适安逸型——办公室里随意堆放着车模、游戏、茶具等具有个人偏好物件的东西，感觉很舒服。这种公司的老总一般都讲求生活娱乐化，喜欢压力不是那么大的生活。

这类公司一般不在谢正选择的合作伙伴之列，通过经验发现，他们通常会维持在一个规模就再也成长不上去了，而且随着时间的推移，公司会慢慢的萎缩。

第二种 稳扎稳打型——办公室里放着专业书籍，或者和工作密切相关的物件，通常都有点杂乱无章。这种老总都非常熟悉某个领域，对业务非常精通，能适应压力较大的工作。

碰到这类公司谢正都会和老板谋求深度合作，因为他们都非常精通本业，工作积极，通过和MBI的合作通常会有飞速的提升，这样对大家都有好处。

第三种 忽起忽落型——办公室干净简洁，一尘不染，只放着书法、和名人的照片或某些励志的雕塑物件。这种公司的老总都有很远大的想法，不精通业务，但是精于人际关系，在办公室里很少能看见他。

这种公司谢正会合作的很小心，他们都有很复杂的人际关系，随时有可能一飞冲天，也随时有可能因为人事变动惹火烧身，一夜之间不见了。

和外企合作的好的公司通常是第二种，大家能双赢互补，并且合作能长期持久下去。

和这三类老总谈话的时候，他们都会根据对方的需求而变化话题，很休闲的人也可能和你讲他有远大的抱负，公司明年就可能上市；业务很精通的人也可能因为敏感性，只和你聊业务不相关的内容。

谢正几年的磨练，早已经练透了过耳不入的本领，无论这个公司老总怎么和你谈他的远大抱负，通通穿耳而过。

不听他说什么，只看他做什么，是商场的生存法则

商场上天天那么多谎言，谁能分辨真假，只需要关心以前做过什么就能知道他现在的需求在哪里了，永远错不了，办公室就是一个很好的地方，比家更纯粹的反应主人的风格。

最高境界之代代相传

冯治国笑眯眯的听完两个人的自我介绍，不置可否，闭口不谈自己和移通湖南的关系，场面僵在那里。

谢正看看厚厚的商业管理书籍，想想肯定先要和这个冯总谈点企业管理方面的内容。

“冯总，您这个以德治国字写的好啊，让我想起了MBI内部流传的经理人的七种境界，其中之一就是以德服人，和你这个字有异曲同工之处。”谢正站起来，走到条幅前。

“哦，经理人的七种境界，你说说看。”冯治国笑眯眯的也站到了条幅下。

“这个说法源于我们的周老大发表过的一篇文章，我把它简单和数字化了。”谢正走到一旁讲了起来。

普通销售能达到的三种境界

第一 投其所好 （1+1=0）销售把自己的资源1奉献出去，控制不了对方的回报，新人都处在这个阶段。

第二 互利互惠 （1＋1＝1）大家互相贡献自己的一部分，各有所得，大部分销售处在这个阶段，付出相应工作为公司谋取相等利益。

第三 共赢共荣 （1＋1≧2）双方通过合作，收获大于付出，这需要大家取长补短。这也是商场上寻找合作伙伴的最基本理念——双赢。

很多人或公司在这一境界就突破不上去了 。

高级职业经理人或销售应该达到下面三种境界

第四 以德服人 （0+1≧2）德是什么？它是一个人所具备的道德修养，对于企业来说就是价值观，它可以无限奉献，所以以0代表。领导人需要用自己的魅力来感染周围的人，成为他们的榜样，这才能充分发挥其潜力，而不是通过简单的利益交换，这也是高级经理人必备的

素质。企业利用高尚的价值观吸引优秀人才心甘情愿的加盟，而不是简单的高薪和升职。

第五 星火相传 （（0+1）=N*(0+1)） 领导人所具备的德在身边的客户和朋友中传播开来，吸引更多的人在自己周围，扩大作为领导人的影响力，企业价值观的传播也是如此。

第六 星火燎原 （0*0=∞） ∞是无穷大。领导人把正确的理念和方法传授给身边更多的人，并让他们也有能力独立传播下去，使其影响最大化。毛主席一首著名的文章－星星之火、可以燎原，讲述的就是这个道理。

销售的最高境界

第七 代代相传 （φ黄金分割点），一个高尚的理念和价值观无穷无尽的传播下去，跨越人物和时空的约束。对于公司来说就是选好合适的接班人，使其价值观和品牌信仰可以持续下去。

“冯总，您这个以德治国已经处于第四和第五阶段，境界非常高的。”谢正也笑呵呵的和冯总说道。

外企和民企的区别

听谢正讲完这番有趣的销售理念，冯总感觉到很有意思，也打开了话题。

“小谢，你讲的东西还是挺有意思。我们是个私营企业，最近正考虑转型，想吸收点外企的经验，国内的企业很难做大做强，这方面你们有什么资源？”冯总坐到自己的办公桌后面。

“MBI针对代理商有自己的一套培训体系，老师都是MBI的高层经理，很多都是MBA毕业后通过实战升职到经理位置的，实用性远远胜过那些理论派，而且针对代理商都是免费的……”谢正以前做过渠道，对这些了如指掌。

“听上去不错，你觉的外企和国内民企最大的区别在哪里呢？”冯总摆了摆手，起了个新话题，是想考验一下谢正对商业的理解。

“这个问题我思考过很久，您是问对人了。”谢正把自己对外企和民企的理解用简单的语言讲述给冯治国。

外企更像是一个集团军，分工很明细，炮兵、步兵和枪兵，各个兵种俱全。指挥官不追求每个人都是神枪手，指挥打东不要打西的就合格，听指挥，贯彻执行指挥官命令的就是最好的，整个部队的灵魂是上层的指挥官。这样的优点是能打大仗，缺点是单一兵种或个人拉出来生存能力不强。

民营企业都像是个游击队或者是特种部队，每个人都能独当一面，是双枪老太婆，单拉出来都能消灭敌人，没有指挥的时候，自己独立生存能力非常强。这样的优点是每个兵的生存能力都很强，缺点是打不了大仗，没法规模化作战。

外企的集团军在打大规模战役的时候，可以很轻易的消灭民营企业的游击队，民营企业的游击队在打小规模战斗的时候，也能利用其灵活多变的优势消灭集团军零散出来的单一成员。

集团军最大的特点就是随便换掉某个人甚至某个团队对整体没有任何影响，游击队就不能承受这种变化。

国内的企业面临最大的问题，就是从游击队向集团军的转变中，因为人意识的转变跟不上，而导致转型失败。一个双枪老太婆突然变成只能按开关的炮兵，大都会理解不了。民营企业要长久的发展，必须经历从游击队向集团军的转变。这种转变很痛苦，因为需要企业一边战斗，一边转变，很多企业战斗都是问题，更别提转变了。同样从外企获得的咨询服务，因为方法只适合集团化作战的大部队，在碰到国内这种游击队风格的企业时，便毫无用处了。

怎么样来区分自己是不是已经变成集团军，最重要的环节就是流程的制定，一个项目依靠整个系统或者流程上不同分工的人来完成，而不是过份依赖某一个或几个特别出色的人。

……

“MBI有句话，就是努力找到最聪明的人，然后再使劲把他们变傻。当然，如果您希望有更深入具体的了解，就需要上我们为代理商准备的课程。我上您这里替培训部做做宣传。”谢正在冯总听的入神的时候，适时结束了谈话。

“嗯，小谢，你讲的不错，比普惠的人强。他们来我这里就会谈钱。”冯总高兴的把话题拉到了普惠的身上。

“普惠好像也有类似的课程，可能那些销售就想着和您赚钱了，没有替您的公司着想。MBI在这方面的确做的比普惠强，培训系统比较完整。”

“这样您稍等，我把我们公司的几个副总叫过来。”冯总电话里叫过来两个副总。

“小谢，麻烦您能不能和他们简单说一下你刚才说的，我觉得你说的很有道理。你们两个仔细听听。”

谢正简要的重复了一遍刚才讲过的内容，两个人听了也觉的深有启发。其中一个副总问道：”可是为什么MBI在电信这么大的一个行业

里，市场份额却很小？”

“MBI更像是商海里的一艘航空母舰，在这个市场不够大的时候，它不能动，要等到市场足够大，它才能调头，可是这一动，就无人能敌。就像现在的电信市场，MBI抽调了各个部门的精英，准备占领这里，不出五年，我们就会占领70%以上的市场份额。如果现在我们就能展开合作，随着份额的扩大，大家都能分享这个做大的蛋糕……”

谢正的话让冯总听了非常开心。

“小谢，诸葛，别走了中午一起吃个饭，好好聊聊。”

中午的饭局，冯总咨询如何才能与MBI展开合作，MBI能否为他们转型提供相应的咨询和支持。

“那您最想从MBI获得什么样的帮助呢？”谢正问道。

挖需求的时候，开放式的问题，绝对是第一步，永远不要假设客户的需求

“我们现在的客户只是移通湖南一家，但是他们的平台和业务模型在全中国都是第一的，所以我们想利用这种技术优势去做其他省的电信生意。听说，你们在电信的咨询项目上拿下很多省份，不知道和MBI哪个部门谈，可以和他们合作。”冯总直接提出了自己的需求。

真是老鬼，原来想借着MBI去占领别的市场，闭口不谈移通湖南，不过也算是个契机，边走边看吧，谢正暗自想到。

“嗯，您提的这个业务?MBI的IGS（服务销售部），想和他们合作就需要MBI电信行业的中国区经理雷越来协调，我们回去给您约一下。”诸葛和应了下来。

“冯总，您也知道我们两个是负责移通湖南这个客户的。他们今年有大项目，而且马上就要发标出来，您觉的我们MBI该怎么切入才有戏呢？”谢正拉到了正点上。

“移通湖南你们还想拿啊，当年那件事情我就在现场，现在那批人一个都没换，MBI在客户那里的形象差到了极点，想拿，再等几年

吧。”冯总笑眯眯的脸上也加上几分严肃，告诉谢正与诸葛和，这不是在开玩笑。

“冯总，我们也知道您在移通湖南的关系，普惠当年还不是靠你才进来的。这样，需要什么的条件和支持，您说，我们拼老命也要满足您。不瞒您说，如果这移通湖南拿不下来，估计下半年您就看不见我们两个了，哪还能等几年以后。”诸葛和说道。

诸葛和这招破釜沉舟的方法，很有些北方人的味道，谢正听了也忙跟着点头应着。

“嗯，移通湖南你们MBI没我是肯定进不去的，今年也的确是个机会，他们业务改造么。这样，等我们回去商量商量，见了你们的老总以后，再谈。”冯总还是那么笑眯眯的婉拒了两个人的请求。

话也点到了，谢正与诸葛和也只好就起身走人，大家客气几句后，两个人回到谢正的房间。

合计半天，诸葛和想去找冯总介绍的副总张凯谈谈去，他们都是湖南人，应该能找到些话题，让谢正晚上等好消息。

20%的利润

诸葛和走了以后，谢正心情略微轻松了一点，感觉这个项目还是有了一点点眉目，哼会歌，不禁又犯了老毛病。昨天看到分公司的总经理秘书有几分姿色，莫不如培养成自己在湖南的内线，也促进一下和分公司同事的感情么。

谢正溜达到办公室，找个角落坐下来，在一旁观察着总经理秘书叶莺的一举一动。

叶莺是个白净、漂亮的女孩，身材高挑，也就二十五、六岁，说起话来叽叽喳喳、非常快，办事情也很利索，整个下午一直在忙着打印材料。

谢正看着看着就看出了门道，她每次去取打印材料都要穿过电梯间到对面的办公室去。从进入到办公室，到重新再出现在电梯间，每次需要七秒钟的时间，然后再用三秒钟穿过电梯间到自己的座位。

缘分、缘分，女孩子永远都沉迷于对缘分的迷恋。

谢正随手拿份材料，在算好的时间迎面向叶莺走去，大家擦肩而过。

谢正换份材料，在算好的时间迎面向叶莺走去，大家擦肩而过。

谢正拿着份新材料，在算好的时间迎面向叶莺走去，大家擦肩而过。

……

如此这般，在一个短短的下午，小小的电梯间，谢正和叶莺擦肩而过七次了，叶莺不禁看着这个从来没见过的同事暗自偷笑着，奇怪怎么会有这么巧的事。一种很奇怪的感觉在弥漫着，大家都在等着看谁先说话。

“美女，你的东西掉了。”谢正在第八次终于开口了。

“呵呵，什么东西？哪里呢”叶莺终于憋不住，一下乐了出来，也在身边找着，到底掉了什么。

“你的香水味啊。”谢正坏坏的笑着，把空气捧一把端在叶莺面前。

“呵呵，你谁啊你，讨厌。上海来的？”叶莺把材料掩在嘴边，咯咯的笑着。

“北京的，我叫谢正，大家都尊称我为政协。”谢正把端着空气的手慢慢的掠过叶莺挺拔的胸前，她的脸腾的一下就红了，马上闪开来。

“你是政协，我还人大代表呢？呵呵。”叶莺比划着踢了谢正一脚，以为他在开玩笑。

“是正直无邪的正邪，大家都认为我正直而无邪。”谢正做了个鬼脸。

“切，装嫩，我怎么没看出来你无邪。你是和诸葛一起看移通湖南的吧，还不去见客户，小心开会Review（检查）。”叶莺摆了摆手，赶走谢正放在胸前的空气。

“谢谢领导关心。”谢正转身离开了无人的电梯间，这样的一个见面足够了。

回到座位上，谢正和俞可可通了电话，关心一下她弟弟事情的进展。俞可可没有多说什么，但是口气里能听到很不开心，只是说弟弟已经投出去一些简历，最近好像电话很多。谢正听出了她的不开心，也就没有提男友的话题，简单几句就挂了电话。

诸葛和晚上带回与张凯沟通的消息，20%的毛利润，MBI如果能保证新天在湖南的项目上拿到20%的毛利润，他们或许会考虑在湖南帮忙推MBI的方案。

“不可能，抢钱呢。MBI是美国上市公司，萨班斯法案出来以后，公司加强了对销售的审计。按照规定，代理商的利润不能超过和等于20%，否则要递交到MBI美国的法律部去审批，基本就是不可能。”

“MBI还有这规定，那普惠呢。听他们的意思，普惠好像答应了。”诸葛和问道。

“普惠是一家合资公司，是美国普惠和国内数家公司合资的，某种程度来说它就不是普惠公司。它是中国普惠，不受美国法律管辖，而我们是MBI中国，这是有本质区别的。”谢正与诸葛和解释着这貌似微小的差别，实际上是天壤之别。

“那怎么办？不给钱谁和你玩啊。”诸葛和听到这里，高兴的心又沉了下来。

刀子和钻戒

两利相权取其重，两害相权取其轻。

这句没有出处的俗语，谢正却认为是最经典的商业理念。他认为这句话应该改成——两害相权取其轻，两利相权取其重。看着是简单的对调，意义却是完全的不同。

人在做抉择的时候，首先会选择对自己伤害最小的，当不能对其产生伤害的时候，人才会选择对其利益最大的，也就是说伤害一个人远远比利益去诱惑他来的更高效。

用钻戒和刀子的故事可以很好的来解释其中的差别。

王子拿着钻戒去向灰姑娘求爱，灰姑娘犹豫的告诉他，自己还没有想好。但在灰姑娘告别王子回家的路上，强盗在黑暗的胡同里用刀子逼着要得到她，灰姑娘当时没办法就给了强盗。刀子并没有捅到灰姑娘的身上，可是却得到一切；钻戒曾经就放在灰姑娘的手里，却没有办法得到她。

谢正每当碰到难题的时候，就想像着自己是王子和强盗的化身，左手拿着钻戒，右手还要握着刀子，最重要的是钻戒要比竞争对手的大，刀子捅的要比竞争对手深。

高额的利润和MBI在电信的市场肯定是新天的钻戒，那什么是对付新天的刀子呢？既然新天的合作是这个项目目前唯一的突破口，如何让新天没有选择的与MBI合作，帮助拿下湖南场呢？谁又可能愿意给新天这个钻戒呢？

站在湘江岸边，谢正对着滚滚江水大喊几声，邮轮的汽笛呜呜的回应着，仿佛它知道这个答案。

谢正、诸葛和、周成还有雷越几个人凑在一起开了个电话会议。

谢正与诸葛和的意见一致，客户那里几乎没有突破口，目前为止唯一的希望就是新天公司。希望公司能和新天公司达成合作意向，让新天能去拖住目前马上就要开始的招标，然后慢慢想后面的办法。

“20%的毛利润有点高，老雷你看呢？”周成没有发表意见，等着雷越的判断。

“湖南的项目进展速度太快，我们一起去湖南，见见他们的高层，看看有什么办法在客户层面打开。”雷越还是希望能在客户层面稳扎稳打，逐步开展工作。

“嗯，诸葛和你来安排一下见移通湖南的总经理？我、周成还有长沙的GM徐艳芸，一起去见见，看看有什么突破口？然后再去见新天的人。”雷越把会议做了个结论。

会议结束后，周成拨通了谢正的电话：”小谢，方便么？找个没人的地方。”谢正拿着电话，转到了角落，避开了诸葛和。

“公司今年对一线经理的考核不仅仅是销售额，还有利润。广东和浙江的客户也都很难搞，湖南就看你了，多在客户层面下功夫，发挥我们的价值，这样才会有利润，不要被当地的人给骗了，20%的利润谁都不可能答应他们，小心点湖南佬。”

“知道了。”谢正暗自叫苦，心里说，现在真是巴不得多有几个人来骗骗他，好让这事情的头绪能多一些。

“关系都这样了，见湖南老总，能谈什么呢？别再给雷总骂回去。”诸葛和苦笑着。

谢正的脑子里想着自己的钻戒和刀子，有了点灵感。

“诸葛和，我想明白了。让他们见，最好湖南的老总骂一顿雷越才好呢，那样他们也就彻底明白这个项目的难度，或许会把宝压在新天上；如果湖南的老总对他们态度好点，老大们肯定说你看这不是挺好的么？底下继续努力，我们就傻了。”

“我看骂他们的机会都没有，估计连见都不想见。”诸葛和摇了摇头。

“让冯治国帮个忙。”谢正建议到。

诸葛和拨通了冯治国的电话。

“这个事情我来问问看看。”冯总给两个人留下了活口。

半个小时过后，冯总的电话过来了，建议他们先发个传真过去，表示是个正式的会面。湖南的领导会开会讨论一下，官方上应该没有理由拒绝MBI公司的正式邀约，毕竟还是MBI。

两个人在电话里和分公司的经理徐艳芸斟酌再三，发个正式的邀约函，写上希望为移通湖南的建设贡献一份力量等等客套话。徐艳芸再三强调，落款一定要是雷越的名义，看样子是不想介入这个事情太深。

移通湖南公司在接到MBI正式的邀请函后，开了个集体会议，结论是下周一，由公司的副总高富带领IT部门的张猛、通讯部门的吴韵等共五人在公司的湘江会客厅接待。

谢正与诸葛和当然是第一时间先去新天谢谢冯总的指点，并邀约他在当天的会后能和雷越见上一面，冯总痛快地应下来。

从新天出来后，两个人去到移通湖南的湘江会客厅偷偷考察一番，不禁暗自叫苦。这个湘江会客厅是整个移通湖南会议室规格最高的，格局就像是国家领导人接见外宾，一圈单人沙发围在两边，每个座位中间摆上了一个小方桌，墙上挂着巨幅的山水画，整个就是一个做秀的场所。

“看样子肯定是面子工程，对付我们，也算是好事情，省得雷越还抱有希望。”谢正坐在诸葛和的车上，闭目养神，想着当天会见的场面，彼此握手问好，然后BYEBYE撒有那拉，屁事没解决。

“你知道么，底下的人说张猛知道传真后气死了，觉的我们跳过他直接去找老总，这回更恨我们，伤人了。”诸葛和有点担心地说到。

“这人伤不伤都一样，他根本不给机会，我们也没办法。”谢正看到了诸葛和身上政治的一面，就怕伤了和气。

“这回吴韵参与的很奇怪，按道理是没有她什么事的。”诸葛和一边开车，一边分析着。

“搞不懂，这事和她根本没关系，我们又不好直接去找她，让别人看到也不好。要见，也只能约出来，现在我们只能看着。”

“诸葛和，雷越周日就到长沙，我周末也回不去了。今天晚上我请客，叫几个同事一起出来唱歌玩玩。放松一下。”谢正闭着眼睛，把脑子里会客厅的图像，换成了叶莺叽叽喳喳的笑脸，俞可可不知道怎么突然跳出来，瞪着他。

女人都相信缘分

“美女，干嘛呢。”谢正回到办公室，看准叶莺不忙的时候，凑了过去。

“你啊，别把你的臭汗味掉我这儿。呵呵”叶莺还记着谢正的玩笑，偷偷地抿嘴乐着。看她这么开心，谢正自然不会错过机会。

“对啊，我昨天忘这了，你吸了一天，爽了以后也该还我了吧。”谢正一语双关的看着叶莺，再用嘴做了一个吮吸的动作，这是他判断女孩子是否交过男朋友的方法。

“流氓，还无邪呢。”叶莺的脸瞬间红的变紫，轻轻地骂声流氓，把头低下去不看他。

“怎么了，我说什么了？”谢正心里暗笑。

“讨厌，什么事。快说。”叶莺看着电脑屏幕，嘟着嘴。

“诸葛和让我和你说，晚上他请客吃饭和唱歌，叫你一起去。”

“唱歌，好啊。和你，那就不去了。”叶莺脸上笑了一下，依然不理谢正。

“美女，我看好多人都点名要你去啊。”

“我和诸葛和说去，让路。”叶莺站起来，推开了谢正。

交过男朋友就好办，谢正从后面看着叶莺踩着高跟鞋，屁股一扭一扭的离开座位。

因为是周末，聚的人很多，叶莺和很多同事一起都来了。

吃饭的时候，谢正找机会主动挨着叶莺坐下来，让细心的同事发现了，一阵哄笑，他也借势和大家开起玩笑。

“这顶级美女谁不想挨着坐，等过几天回北京就没机会了，你们多幸福啊，让我占点便宜怎么了。”谢正和大家打混着，拿起了一杯啤酒。借着站起来的时候，他用肘尖轻轻顶了一下叶莺鼓鼓的胸部，她被顶个措不及防，红着脸抬起头看了一眼谢正。

“今年还要来很多次湖南，请大家多帮忙。你们有叶莺这样的美女相伴真是幸福的要死，北京就是一个盐碱地，美女都被沙尘暴吹光了。”谢正一饮而尽，在坐下的时候，又借势用肘尖顶了一下叶莺鼓起的胸部。

叶莺这次已经有所预感，可是也不好意思当众大动作的躲开，只好生生的顶下来，当作什么都没有发生。

谢正借着和大家的杯来盅去，用肘尖顶了叶莺四、五次。她一反常态的话少，闷在那里自己喝酒和吃菜，谢正都感觉到那里的反弹力道越来越大，叶莺的脸是越来越红，却从来没有躲过一次。

聚会散的时候，大家纷纷告辞，叶莺静静地跟在所有人的后面，谢正也拖了下来。

“叶莺，你住哪里，我打车送你回去。”谢正客气的问道。

“不用，我自己回去就好，有点远。”叶莺深吸一口气，抬头看着谢正。

“这样吧，我们去江边散散步，我有点事想请教一下你，工作上的。”谢正忙换了个方式，来打消叶莺的戒备心。

叶莺低头想了想，看看已经都散去的人群，应道：”好吧，但是我得早点回家。”

两个人走到了路口的另一边，打辆出租车：”师傅，湘江中路。”

叶莺松了口气，和谢正坐进了后排。

因为湘江中路每天晚上很多人，是个非常公共的场合，她把头扭向窗外，看着七彩的灯火飞速的向后方飘去。

“叶莺……”

“嗯？……”叶莺刚刚回过头来，谢正左手已经搂住了她的腰，嘴咬住耳垂，右手也压上了她的胸部。耳垂是女人的敏感带之一，反应敏感的女孩子被咬住后，浑身会酸麻而动弹而不得，叶莺更是如此。

“你干嘛……”叶莺喘息着，试图用手推开谢正已经伸到背后的手。

谢正左手已经解开她的内衣，右手握住胸部最敏感的位置，上身压住她的反抗，嘴唇也堵了上来。

叶莺无力推开已经压上来的身体，只能闭上了眼睛，放松了一下紧绷的身体……

刚刚放弃上身的反抗，一瞬间，她感觉谢正的手触碰到了那个最最敏感的位置，无力的挣扎了几次之后，她没有力气了。

“司机，调头去香格里拉酒店。”谢正看着叶莺松软的倒在自己的怀里，他知道已经不需要再掩饰了。

“嗯，不要……”

叶莺最终没有抵挡住下面一阵阵的激情，任由司机调转了车头。

耳垂、胸部、嘴唇，最后是上帝之点，一起不用超过十秒钟，这套方法谢正已经再熟悉不过，没有一个女孩子能抵挡住这样的连串攻击。

……

一阵强烈的头疼，让谢正迷迷糊糊的睁开双眼，想了半天自己到底在哪里，甚至熟睡在身边的叶莺也没能让他想起来自己到底是在哪个城市。他站起来，拉开窗帘，天已经大亮，湘江就在不远的地方奔流着，原来是长沙。

借着柔和的灯光，看着叶莺熟睡的面庞，谢正忽然感觉眼前晃过一张张曾经出现在自己人生中的脸，柔美的、娇喘的、泪流满面的……

自己都学会些什么，到底是在干些什么。

这么多年的旅途奔波，谢正已经转遍整个中国和大半个地球。曾经一天跑五个城市，五天跑四个国家，那个可以叫做家的北京，一年最多呆二个月，住的绝对时间不会比香格里拉酒店长。每个城市对于他来说只有酒店和客户，什么朋友、风景和来来往往的人们就像是泡影一样，飞快的掠过眼前，眨眼间就会消失的无影无踪。

这种生活导致谢正练就了快速解决问题的本领，一个客户只有一次见面的机会、一个成败就在微风略过的发丝的霎那、一个决定他终生幸福的女孩子可能就是马路上的惊鸿一瞥、一个无以伦比的机会在还没有出现的时候就已经消失，他却不能错过其中的任何一个。

销售的三个最大缺点

当初刚刚工作的时候，谢正饱受工作和生活效率的困扰。手下负责着几百个客户和代理，再加上公司的繁文缛节，让他每天疲于应付。向老销售请教，得到的答案就是”泡”着，通过”泡”而取得客户的信任和合作。

每天轮流的泡在客户、饭店、酒店、球场、茶馆、酒店、迪厅、夜总会之间，泡完了客户泡同事，泡完了同事泡老板，喝完了啤酒喝白酒，喝完了白酒和洋酒，喝完了洋酒再掺着一起喝。最惨的是泡完歌厅再去约会女朋友，早上起床，差点就要掏小费。

但是，自己的业绩和投入的精力相比，却是惨不忍睹。

睡在公司地毯上，观察James的五个晚上让他反思很久。

James很有效率，每天准时八点十五分到公司以后，马上打开电脑，开始工作。从开始那一分钟直到上午九点公司里的人到齐为止，他绝对不会因为任何原因中断自己的工作，他身边的人也已经掌握这个规律，很少有人在这个时间去骚扰他。

一到九点，James会马上合上笔记本，和刚刚到来的同事到会议室开会。办公室最热闹的时间段是九点三十到十点三十左右，大家都在互相聊天。他会利用这个时间段，批发性的和很多人一起沟通，目的性很强。

午饭他很少在公司吃，都会和客户约好，尽量在离公司最近的饭店吃饭，返回的时间通常会错开大家午餐的高峰，既节约等电梯的时间，也减少工作被打扰的机会。

下午他一般会和大家开会，讨论计划，五点到七点的时间又是他的个人工作时间，七点他无论如何都会准时离开办公室。

一次和老板们聊天的时候，谢正和蒋义谈到James的特点。他本以为会被夸奖观察细心、善于学习，蒋义却瞥他一眼说：”你幸福吧，没

在他手下当兵，我来告诉你他晚上时间是怎么安排的。”他边说边打开随身携带的笔记本电脑。

“从公司到他家，路程大概四十分钟到一个小时，这个阶段他会在车里休息。八点到家后，老婆把饭菜做好，半个小时吃饭，八点三十。和老婆逗一会二岁的儿子到九点，再洗澡方便一下，九点三十。他每天晚上九点三十准时上线，一直工作到凌晨两点，准时下线。睡四个小时，早上六点起床，先处理昨晚美国的电子邮件，工作到六点三十。他会吃早餐二十分钟。六点五十出门，早上不赌车，三十分钟到公司，七点二十。他会到公司楼上的健身中心游泳，游到八点十分，再花五分钟到公司。八点十五。”

“哇，你怎么知道。”谢正真的忍不住了，老板不会也和自己一样睡地毯观察吧。

“不知道这个怎么当他的手下。”蒋义打开了自己的电脑邮件记录让谢正看。

“你看，这是今天早上六点到六点三十分发给我的邮件。三十分钟他就发了一百多封邮件，高峰期五秒钟发一封，平均在一封邮件上花费的时间是十二秒左右。”他又调整了一下电脑。

“你看，这是他昨天晚上二点发出的邮件。”

谢正和蒋义一起数了一下，在五分钟的时间，他大概发了三十多封邮件，到两点整就没有新邮件了。

“我从没收到啊。”谢正看着自言自语道。

“他应付老美和我们就这样，还有闲工夫给你发？”

“我告诉你我们怎么办。”蒋义把电脑一合，继续说到。

“我们晚上和代理商谈事情，只能去固定的几个夜总会，那里可以上网，好随时准备在线回复他的邮件和问题。有一次，晚上一点半，我看他没发信息给我，就小跑着去趟卫生间，就五分钟，回来他在线上就发信息骂我 response too slow。你们泡完夜总会早上不起了吧？晚

上无论几点睡，我们早上七点三十以前必须起，赶在他到办公室之前把他的邮件回了。”

蒋义说到高兴处，就顺便教育谢正几句。

“就你们还说累，说忙不过来，当他手下你们就直接死算了。”

“他刚来的时候，这个工作习惯，有的人适应不了，不及时回他邮件。他问为什么？有人和他说，香港人不知道大陆的习惯，销售晚上是要泡夜总会的，酒喝多起不来。James说好，我按照你们的规矩来，然后你们再按照我的规矩来。”

“James当天晚上拉着所有的经理到了夜总会，请大家喝酒。先一人两瓶红酒，他干喝，谁敢兑饮料!然后再每人两瓶黑方，纯的，干了。最后，他老哥从自己车里拿出八瓶茅台，说有人送的，不能浪费，又一人一瓶干了。他不醉，大家也都得硬挺着，又和他比骰子，一把一千，有人连输十三把，也不敢再玩了。搞到四点，他告诉我们明天早上九点准时到公司开会，亚洲总裁Alexander会在线上，迟到的，请考虑更换部门。”

“我们把他送出门，直接到医院洗胃。洗完也不敢回家，就在公司附近的酒店开房睡觉，早上八点三十赶就到公司，想装一装，一看，他老哥八点十五准时到了，啥事没有。一回大家就震了，再也没人提意见。”

?谢正张着大嘴，真是只有听着的份，屁都不敢放一个。

快速成为陌生领域专家的最好办法，就是先找到顶尖高手，然后贴身模仿，同时参照书里的理论相验证。

回到家，被教育过的谢正买下了网站上所有工作方法的书，认真钻研起来，对比着James的行为希望能找到其中的门道。

通过理论并结合对James的观察，谢正发现自己的销售工作有三个最大的缺点，并找出了解决办法。

一 不能在最短时间内表明自己的目的。

二 不能在最短时间内发现对方的需求。

三 不能在最短时间内把事情按重要性排序处理。

他强迫自己无论多复杂和多少种的问题，必须总结在三秒钟、二十个字内说清楚，每次电话的时间不超过三分钟，见面时间不超过十分钟。

他强迫自己与任何人沟通之前，通过观察他身边的细节，三句话内必须说出他最关心的话题，并为此次对话的目的服务。

最后，他强迫自己三个月内只接电话、不打电话，事情能不处理就不处理，只做那些缺自己不可的事务。

在处理问题的优先顺序上，遵守三要素原则——自然界的事务通常由三元素构成，例如红黄蓝是光的三元素。首先要处理决定成败最首要三个条件中的唯一必要条件，然后再解决其余两个主要条件。

如何找到足够的练习对象提高观察需求的能力呢?

他想出了一个一举两得的办法：找陌生漂亮的女孩子约会，原因如下：

对陌生人说些奇怪的话并不能对自己的生活产生负面影响；

女人最敏感而细腻，任何不对路的话题都可能让她在第一时间逃之夭夭，漂亮的女孩子尤甚；

最重要的一点——北京各个场所的漂亮女孩子足够多，随他怎么练也不会烦。

最后，谢正与客户的沟通效率，和追女孩子能力比翼双飞、一日千里。

“你在窗前干吗？”叶莺慵懒的叫声把他拉回现实。

“没事，睡醒了，想点事情。昨天晚上舒服么？”谢正坐回到了床上，恢复坏坏的表情。

“流氓，怎么会有你这种流氓，比女人还了解女人。”叶莺红着脸，扭头过去，不理他。

“谢谢夸奖了，中午一起吃个饭吧。”谢正把叶莺搂过来，亲了一下。

长沙的天总是阴沉沉的，空气中时不时的传来游轮的汽笛声。

谢正拉着叶莺找家日本餐厅，坐下来。

“来，多吃点鱼籽，美容的。”谢正看着对面高挑的叶莺，仔细的看着她精心打扮的妆，尽管是周末，她还是给自己打扮的很职业。

“你大学学的是什么专业，我看你办事情都超级快的么。”谢正一边夹着菜一边问道。

“商业管理。大家都这么说，觉的我办事情快、省心。”叶莺听到谢正的夸奖，很是开心。

“那当秘书多亏，以后想干点什么？”谢正看着叶莺精心搭配的职业套装。

“我想去北京或者深圳，发展发展，你觉的怎么样？我相信你都很熟。”叶莺偷偷的笑着。

“你说哪方面?。上面我熟，能帮你，下面我只去过一次，还不了解。”谢正笑嘻嘻的盯着叶莺。

“流氓，你有没有一句正经的，太流氓了你。”

叶莺环顾下四周，在桌子底下踢他一脚。

“哪有，我还没发挥呢。好，好，说点正经的。雷越明天就到长沙了，周一我们一起去见客户去。”谢正一边说着一边在桌子底下和叶莺斗腿玩。

“他要来!”叶莺听着并没有接这个话题，而是把头扭向了窗外。

“是啊，丁坚肯定要紧张了。来，加点芥末。”谢正一边暗示的说着，一边给叶莺的酱油里加上点芥末。

“是啊，去年他们斗的那么厉害。”叶莺叹了口气，低头看着芥末，忽然仿佛意识到了什么，抬头看了看谢正。

“你们北京都知道了？”叶莺小心的问道。

“唉，不就这点破事谁不知道，坏事传的快着呢。”谢正装出很随意的样子，一边吃、一边说。

“徐艳芸今年不好做吧。”谢正问了一句。

“是啊，她小心着呢。”叶莺低头吃饭，没有理会这个话题。

“你看，这船真漂亮，哪天我们坐一坐，干点啥。”谢正也只话转开话题。

“你想干什么？”叶莺头也不抬的又踢了谢正一脚。

毕竟是老总身边的秘书，对很多问题还是比较敏感。谢正咽下了想问的内容，只能留着过段时间，找机会再问。

拜访前必须预热

周日的下午，雷越和周成到了长沙，一下飞机，就风风火火直奔谢正的房间。

“说说看，有什么新情况。徐艳芸在哪里呢？”雷越坐下来，看了看谢正与诸葛和。

“还是原计划，明天下午见客户，没什么新的情况。徐总安排明天中午一起吃饭。”诸葛和应到。

“你们觉得客户的需求是什么，希望我和客户谈什么话题？”雷越看了看三个人。

“我觉的客户现在根本不需要我们，见，只是因为我们是MBI，不见说不过去。”谢正应到。

“诸葛和，你觉的呢？”雷越转头问诸葛和。

“我这几个月做了不少工作，可是以前人留的负面影响太大，很难扳回来。他们的王总马上要退，所以这个项目暂时是张猛在管，这回高富出来，肯定是想了解MBI的想法。”诸葛和的说法和谢正略有不同。

雷越扫了眼有点惊讶的谢正，转头问周成：”你看呢？”

“嗯，总部那边现在对湖南也不了解，因为他们把项目都打散了，上面看不到。想要做出利润，我们就还得在客户层面打开突破口。明天一起找徐艳芸商量商量，看看他怎么说。”周成也没给出什么好办法，看样子还是希望长沙分公司当地多打开一些局面。

“好吧，我想想。大家都收拾一下，我领大家去吃长沙的小吃去，好吃的很。”雷越拉着行李箱离开了房间。

饱尝了著名的长沙小吃后，大家在上岛咖啡坐了下来，好好思考一下明天的作战计划。

“诸葛和，你和大家再介绍一下客户的组织结构图和内部关系。”雷越让诸葛和打开了移通湖南的组织结构图。

“总经理王湘阳是个很强势的人。移通湖南系统的优越性在全国排名第一，和他有很大关系。他操盘能力很强，通讯和通信平台都做到只有一个品牌。年龄问题，他明年就会退下来，听说很有可能去政协。他的继任就是明天见我们的高富，年纪也不小，干不了几年，听说就是个过渡。”

“IT经理张猛不到四十岁，也很强势，但和王湘阳配合的很好，风传他过几年会当湖南的老总，所以现在也很听话，忍着呢。”

“通讯部门的老总叫吴韵，三十五、六岁，现在怀孕了，老来得子。按道理，她不会管IT这边的事，可是明天开会也有她，都说她和张猛不和，在争老总这个位置。”

“还有设计院的几个人，……”

“当年，我们的销售泼了杯水在招标现场，现在这些人都在，所以他们比较反感MBI。这次安排的会议室也是国标级，走过场的那种”诸葛和大家又描述了一下会议室的布局。

“好，不错，诸葛和。我们发传真约的是老总，结果来个副总，而且又是这种地方见面，我看他们也是不感兴趣，走个过场而已，这样对上面也有个交代。那你们希望我谈什么话题呢？”雷越问道。

几个人互相看了看，想想都没什么灵感。

“这个可难了。我们也没什么他们想要的，也帮不到他们什么忙，更不能和老总谈技术。”雷越靠在沙发上，想起来。

“王总退了后会进政府。嗯，这个可以和徐艳芸商量一下怎么沟通，毕竟我们MBI在湖南这几年和政府一起也做不少项目，不过高总可能也不关心这个。明天的见面很难啊，看样子我只能拿魅力征服，和客户谈谈我当初在长沙曾经合作过的官员，我对自己的口碑还是很有信心的，也真的为当地做了不少工作。”雷越看看他们几个人，征询一下意见。

“如果他们那里没啥结果，我们明天下午还可以和新天的人聊聊。”谢正建议到。

“别急，政协，先看看客户的反映再说吧。”周成拍了拍谢正的肩膀。

剩者为王

开完会，周成和诸葛分别回了酒店和家，谢正单独约雷越找家桑拿，泡了起来。

“雷总，你说这单子怎么打？根本没头绪！”谢正和雷越一边做着足底，一边聊着天。

“是啊，小谢，谁让你们是Win Back Team呢。我刚从广东和浙江过来，那边更难，今年日子不好过。”雷越吸了口烟，慢慢吐出去。

“这Win Back Team，公司给什么支持么？有没有什么特殊资源？”谢正试探着问。

“什么是特殊资源？”雷越回头看看谢正，眼神很奇怪。

“就是价格，资源啥的。”谢正脑子转了转，没感觉自己的话题有什么问题。

“公司上来就让你甩价格？最近开的会都是在讨论怎么提高利润。哪个项目不是又要销售额，又要利润。啥叫资源，你我不就在这里找呢么？”雷越扭头不看谢正。

谢正这才意识到，这个是有点初级，可这个时候和雷越能说点啥呢？看样子，只能换个路子。

“雷总，我最近找一些老人聊了聊，虽然保卡没有了，但是我们这个高端产品里还是很多玩法的，做出20%的利润也不是没有可能，这样就可以调动新天的积极性。”谢正紧张的看着雷越的反应，因为自己一脚已经踩到红线上。

“哦，是么？不过无论如何不要违反公司的规定，最近审计的非常严格。台湾的服务部门做假账，把一些别的部门收入算过来，被老美查出来。你知道么，结果是从亚太服务部门的总裁一直到底下的销售，有关系的全部干掉，整个台湾服务部就剩下了三、四个人。你知道，做服务的人是越老越值钱的，很多人公司培养十几年，这一下就

没了。MBI台湾的服务水平一下倒退二十年，这下是缓不过来了。”雷越摇摇头。

“他们这么不小心?，老美不就是查邮件么？邮件大家都很小心，就算是录音又录不到所有人的，怎么能一锅端呢？ 。”谢正跟问道。

“是内部有人把自己的MSN记录给爆出来，直接投诉到美国总部。美国人从他的MSN开查，一直查到亚太。他们的在内部的邮件上什么都没有，在外面出事了。”雷越扭头看看小心翼翼凑在一旁的谢正。

“公司记录MSN么？老美不干这个吧，侵犯隐私的，那这种漏洞也太多，防不胜防啊。”谢正听了也是倒吸一口凉气。

“谁知道，存着呗，如果犯法就可以光明正大的查。而且有证据就直接没收笔记本电脑，恢复你硬盘数据也可以。”雷越耸耸眉头，示意其中的凶险。

“还是中国人聪明，谈事情都到桑拿里面来，脱光光，看你怎么录，还省钱。上次我和几个人去夜总会，他们居然在房间里面谈事情，蠢到家了。雷总，我知道你很少去夜总会，和你讲个这里的笑话。”谢正想想，两个人的关系还不足够亲密，试探不出什么，还是换个轻松的话题。

“说说看。”雷越笑了笑，放松下来。

“先说我自己的。有一次我和几个同事去夜总会，妈咪推荐个新来的小姐，打包票是白领。我们就叫了，一看还真像，穿的和谈吐都很对路，就和她聊聊，哪里人，什么公司的，别骗我们，骗了可不给钱。”谢正也放松下来，坐回了自己的位置。

“小妹妹一听就急了，把工作证亮给我们看，居然是MBI的代理。大家就嘴巴都严起来，继续逗她，说工作证是假的，知不知道什么是MBI，见没见过?”

“小姑娘说MBI的人出门干啥都开发票。我们一惊？问她怎么知道的。她说MBI的一个老板泡她们公司的秘书，每次玩也都带着她，干

什么都开发票，留着报销。我们逗她，科思的人才乱花钱呢，老美不管，这不算。这男的叫什么名字？是不是MBI的？小姑娘说叫计章……”

“真的啊！”雷越也惊到了，因为这个计章是大家都认识的一个经理。

“当然，我亲历。当时她一说名字，我们都闭嘴了。小姑娘掉头问我们是哪个公司的，几个人忙胡说八道，后来找个理由把她给换了。”

“哈哈，管好嘴巴，不能随便瞎说。”雷越大笑。

“笑的在后面呢。”谢正继续说到。

“过几天，还是我们到另外的夜总会和小姐聊天。刚坐下，一个小姐就说我们肯定是MBI的，我们都惊了，问为啥啊。她说MBI的人有特点，啥季节到哪里都穿西服，都拎MBI的包。我们看看自己都没话讲，就问她那别的公司的呢？她说人比较随便，穿T恤，钱都让跟班付的就是软微人；最大方，但是不给现金，只刷卡，是科思的，据说老外不管；我们当时听的都吓到了。最有意思的在后面，我们走的时候她主动拿了双倍的发票给我们，问她为啥，她说你们MBI的人都这样，使劲要发票，问她谁教的，她说你们那个叫计章的，开奥迪的，他女朋友还是我们这的呢。我们几个吓得是直接跑着出门的。”

“哈哈，哈哈。江湖险恶，江湖险恶啊。”雷越乐的差点被香烟呛到了

“再给你讲下文，慢着点乐。”

“后来，我和几个人去山西。山西的?姐也认出我们来，说是MBI的，大家都习惯了。几个人在结帐的时候和妈咪砍价，嫌贵。小姐撇一眼说，最近Bid(特价)管的又严了？没钱赚？我们当时都疯了，问她你怎么知道的?她说你们那个计章刚走。他说最近年初，Bid紧，等年底松了的时候，钱就多了……”谢正一边说，一边观察着雷越的反应。

雷越听到这里，脸色突然大变，直接坐起来：”MBI的Bid小姐都知道了？”

“现在的小姐很熟IT的。”谢正看看雷越紧张的脸，没敢多说什么。

“江河日下啊，唉，不像我们当年了。”雷越一脸严肃的表情，谢正忙闭上了嘴。

雷越想了想，回头对谢正说：”小谢，这次来之前，我和你原来的老板聊了聊，他对你的评价还不错，缺点就是做事情图快，走捷径，没长劲；优点就是关键时刻还能为公司着想，品德还算不错。现在既然到了这里，我希望你能更严格的要求自己，这边的项目大而且复杂，你或者团队里的任何一个人乱来，都能毁了整个项目，你得向我保证。”

“雷总，这点您放心。我这人就一点好，忠诚，不会做有损团队的事情。当年的抹号机我就根本没参与，当时参与的人哪个不赚几百个，我根本没干，是被真金白银考验过的。其实也不是我多高尚，就是当时的老板告诉我们不要干，否则会给他牵涉进去，我就一点都没干。钱随时都可以赚，怎么能害人呢，这是我的原则。”谢正坐直身子，飞快的表着忠心，心里也明白了雷越的尺度。

雷越听了点点头，又躺回去。

“不过开个玩笑，现在看，干也就干了，反正也卖给远想了，根本也没人查当年的烂帐。那天和我老板聊，他也后悔呢，谁不缺钱啊。”谢正嘻哈着，最后试探了一次。

“小谢，我再强调一次，我知道现在MBI和整个社会的风气都不好，但是你在我这边干，是绝对不可以做这个事情的。也可以这么告诉你，每个人的追求不一样，有的人求钱，有的人求色，我想在MBI好好干番事业的，这么多年如履薄冰，不能出一点差错。我也缺钱，但是现在这钱，我觉的够花了。你还真想买飞机，开游轮么？”雷越一脸正色的看着谢正。

“雷总，我和您不是一个年代的人，想法有点不太一样，我还真想哪天去买下个飞机啥的，在MBI肯定是没戏，就算是黑到，也不能开

个法拉利上班么，对吧，和身份不配。我对怎么运作商业特感兴趣，想在这里面多学习学习，实践我的商业想法，验证自己的商业理念。我不会为了钱背叛朋友，也不会为了钱去违背我的商业理念的，得不偿失。有些人说拿黑钱本身就是商业需要，但是我做了这么多项目，目前还没看到，赚黑钱的人都是找理由自己骗自己。”谢正也正经的说到，雷越点了点头。

“我最近和爱国者的总裁冯君聊天，觉得他说的不错。自己也没什么本事，一个小柜台起家，但就是没做水货、没做假货，最后国家严打的时候，大家都关门，中关村他就剩者为王，现在成了国内MP3的老大。不知道他说的是真是假，但是中关村也真就他活下来了。我宁愿相信他的理念是正确的。”谢正暗自喘了口气，自己终于把话题转到正道上来。

“剩者为王，不错。小谢，我明白现在坚持这个不容易，不管你以后怎么样，在我手下这段时间，一定不可以干这些事情。几次打交道，我觉的我们哥俩很投缘，就当是为了我，你不要干损害团队的事情，更不能黑钱。”雷越死盯着谢正看到。

“您放心，放心，要干早干了。”谢正忙不停的点头，表着忠心。

看着闭目养神的雷越，谢正知道这个老一代估计不是靠钱做项目的人，那客户的关系怎么短时间突破？他在这个项目上的需求是什么？

对于雷越来说，他只负责移通全国的市场，又那么精心敬业的在MBI经营自己，所以他倒是也没得选，必须要赢移通这个客户，虽然这么烂，但他必须要拿下一个省，没有选择。如果广东和浙江赢了，湖南怎么办，单子都这么小？他愿意来湖南么？会不会留到明年做？湖南当初害他的人还在呢，会不会捣乱……

两利相权取其重，两害相权取其轻。怎么分析，赢湖南好像都是雷越的最差选择，谢正也不愿意细想了，在足疗房迷迷糊糊的睡了过去。

控制才能解决问题

第二天中午，长沙分公司的总经理徐艳芸做东，请从北京远道而来的众人吃饭，谢正一看到这个久闻大名的经理就知道麻烦来了。

在MBI这个穿衣风格趋向保守的公司里，徐艳芸太”艳”了。她四十不到，姿色一般，但是浑身上下透露出精心保养，无心生意的味道。

她的皮肤保养的非常好，和年龄有着非常大的差距，手部更是经过了精心的护理，一身的职业套装有明显订做的痕迹，随身崭新的LV包装满了化妆品，席间还不断的掏出以来整理自己的妆容。和一桌风风火火的男士不同，她的话不多，总是在嗯嗯啊啊，显得心不在焉，手机没有像大家一样随身携带，而是放在了LV包里，更是没有响过几回。

虽然这样的休闲感觉与繁忙而紧张的销售行业格格不入，但是也算无可厚非，但是她无处不在的势力眼神暴露了掩饰下的一切。

谢正刚刚坐下，就已经意识到自己的衬衫、西服、皮鞋，甚至是手机的品牌都已经被她尽收眼底。最后，一丝不易察觉的不屑眼神，算是对自己的一个结论。这种势力而刁钻的角色从来都是鼻孔朝天，成事不足而败事有余，谢正知道自己天生和这种人不对路。

“徐总，这移通的单子你觉有什么想法？”雷越一边吃，一边和徐艳芸聊着。

“嗯，客户里面最重要的就是张猛，他决定方案，这需要STG的人多努力。王总对我们的态度还可以，几次活动都见过他，还是挺支持MBI的。”徐艳芸一开口就把项目的重点推到了方案这边，让谢正不免很惊讶。

“你觉的张猛的问题在哪里？”雷越追问到。

“当年的事情有其原因，而且已经过去了，他们也不会记那么久。重点还是需要周总和谢正去去介绍一下产品的优越性，让张猛了解我

们的技术优势，否则项目很难做。”徐艳芸一句一句的把责任推向了产品部，谢正暗自骂着，也不好说什么。

“成成成，我们一定要多去，表达诚意。徐总，你在湖南当地也帮帮忙，看看什么线可以搭上张猛，找机会约出来谈谈。”周成既踢了回去，又和了稀泥。

午饭吃的很闷，徐艳芸推卸责任的态度，让谢正很是头疼，发现自己以前考虑问题的时候，并没有把徐艳芸这边的负面因素考虑进去。不过从饭桌的反映上看，好像雷越和周成并没有感到很意外，原来还有更深的水，自己不知道。

通常分公司的GM就是个招牌而已，不会介入这种大项目，可是徐艳芸怎么会表态这么明确呢？她想干嘛？谢正想到和叶莺没有进行下去的对话，只能稍后找机会再了解。

饭后，大家直奔客户的办公大楼，一路无话。谢正闭上眼睛看着一车闭目养神的人，分析起他们的需求。

雷越负责移通全国，如果广东和浙江赢了，湖南可能对他影响不大，甚至放到明年去做，为未来留空间是可能的，而且湖南现在这种形势靠关系和产品赢单，大家肯定谁都没指望。他的底限没有，输了也可以接受，头疼。

周成除了负责移通还负责其他客户，湖南能赢最好，输了也不致命，他最想要利润。他的底线是如果没有利润，这个项目对他就没用。

徐艳芸看样子在有意推卸项目的责任，是很奇怪的，需要再调查，她可能会在项目上起反作用。

诸葛和没啥选择余地，只有赢单，但是他的学生会主席背景证明了他对仕途的关心，应该不太会做得罪老板的事，就是说徐艳芸和雷越他都不会得罪。他的底限是不会冒着得罪老板的风险去赢单。

自己的需求就是赢单，不牺一切代价赢单。

内心中，谢正对赢的激情超过了一切。

他想起自己每次成交后面的腥风血雨，和每次惨败换来的两个字——控制。

狗屁信用、狗屁做人，都是假的，都在往自己脸上贴金，笨蛋才会相信这些。希特勒对英国人民讲信用？还是罗斯福对日本天皇讲做人？

控制，控制，唯有控制才能解决问题，失控一切都白谈。

要想办法控制这个团队的目标向自己的转变，把湖南转换成所有人的人民币。

我的钻戒、我的刀子，我的钻戒、我的刀子……

车子停到了移通湖南的大门口。雷越抬头看了看移通崭新而威武的大楼，不由自言自语道："这个老总一定很强势，这是我在全国见过最霸气的大楼，你们看看这个大门。"

他走过去，摸摸电信大楼门口耀武扬威的狮子，摇了摇头。

移通湖南在大楼的门口打出一个大条幅——热烈欢迎MBI公司的领导到移通湖南来考察。

看样子他们是想把秀做足，这样上面调查的时候，这就是和MBI合作的证据。谢正一边胡思乱想着，一边观察其他人的表情。

雷越看上去很兴奋，好像感觉自己很有面子，毕竟是当官的人；

周成看上去并没什么反应，看样子对作秀兴趣不大；

诸葛和与徐艳芸在介绍着，说这是他和移通湖南做工作争取来的，徐艳芸听的也心不在焉…？

移通的高总是个年过半百，一身和气的人，笑眯眯的把一行人领到了级别最高的湘江会客厅。

谢正无心欣赏厅中价值昂贵的翠玉屏风，顺着高总一个一个看了下去。

张猛还是一双瞪圆的眼睛，面无表情，只是偶尔跟着高总后面点头称是。

吴韵是个比较温柔而实干的女性，简洁的职业打扮，腹部已经微微隆起。她静静地跟在两个人后面，听的还是很仔细，时不时也在打量着MBI的几个老板。

设计院的人并没有来。

“感谢MBI公司这么多年对湖南电信行业所做的贡献，我们也一直希望能和你们多合作……”高富和雷越两个人说起了官场的套话，谢正倒是希望他能当场能把雷越骂出去，让他们体会到湖南的真正态度。

“嗯，这几年的确一直没有机会和贵公司合作。小张啊，你和雷总汇报一下，看看有什么问题，以后找机会和MBI多合作合作。”高总把球踢给了张猛。

“MBI的服务态度不错，销售也跑的挺勤，没啥问题。我们的平台是普惠的，MBI的产品不兼容，以后上新项目会有合作机会。”张猛在这种场合也没有给MBI活路，高富听了也没说什么，依旧笑咪咪地和雷越等人打着官腔。

“会有机会的，嗯，对。我也听说了，MBI一直在和政府合作，为当地的信息化建设出了不少力……”

这次的会议基本没有任何建设性进展，高总一直在打着官腔，雷越也没有什么好办法。

刀子、控制、刀子、控制，谢正默念着自己的口诀，忽然灵光一现。

他把身体后倾，躲过同行人的目光，双眼直视着张猛，目露凶意，并微微晃动身体吸引他的注意。张猛很快就注意到谢正的小动作，奇怪地瞪他一眼，也没法当场发作，只好装没有看见，。

很快，客套话讲完了，雷越提到几个湖南当地的领导，高总完全不感冒，话题也进行不下去。高总看了看大家，客客气气的下了逐客令。

“我看今天就这样，希望能有机会和你们MBI多学习学习，毕竟是世界第一么。以后你们有什么事就多找小张，他负责我们的IT建设，

干的非常好。”高总送开了雷越的手，自己率先向门口走去。

谢正一看时机成熟，忙上前一步，客客气气地对张猛说：”张总，您看明天下午徐总我们一起去拜访拜访你，行么？”

一瞬间，所有人的动作都放缓了，耳朵都竖了起来，等着张猛的回答。

“没空。”张猛一口怒吼，回答了刚才还在怒视自己的谢正。

这一下，时空凝固了。

走在前面的高富和雷越都明显的听到这声回答，可是各自的表情和动作都没有变化，继续和气的看着对方；

徐艳芸与诸葛和也对这个直接的回答，感到意外，拿眼角瞄着走在前面的高总；

周成被这声音吓了一跳，来来回回看了几遍，最后还是客气地面向高总；

随着这声巨吼，谢正的心脏几乎跳出来，但也努力凝固着自己微笑的表情，去看张猛。

张猛蓦然地感觉到自己的失态，但想了想，还是头也不回的率先离开会客厅。

高总听到张猛离开的脚步，脸上依然维持着的笑容：”雷总，你们慢走，希望有机会合作。”

“谢谢，谢谢。希望有机会再来。”雷越也奉献着自己的微笑。

诸葛和与徐艳芸看着谢正，三个人面面相觑了一下，也都和高总一一握手告别。

“唉呦，这个张总太强势，当着高总也不给面子。当年真是得罪不浅。”雷越上了车，就感叹道。

徐艳芸与诸葛和互相看了一眼，他们都感觉谢正的话似乎有点问题，可又说不上来，都坐在那里不出声。

“张猛这么强势反对MBI，这客户关系不太成啊。”周成借着这个机会回徐艳芸一个。

谢正默不做声的看着窗外，心里谢着张猛，他希望这回大家心里都彻底地把希望寄托在新天的身上，而不要再逼着自己和诸葛去搞客户。

“诸葛和，我们回公司吧，把新天的情况开个会，下午就去见冯总。”雷越在已经开动的车上，手用力地一摆，给这个车子重新指了一个方向。

谢正暗自稳定着刚才还在乱跳的心脏，感觉这辆车或许会向着他想要的方向启动了。

“新天最想要的是什么？你们两个说说看。”在会议室里一坐下，雷越就把问题甩出来。

诸葛和看了看谢正：”我先说吧。”

“新天在长沙IT圈绝对算是大公司，但是一直只做普惠的产品，和MBI没有合作。他们的客户就一个，就是移通湖南，主营业务是给他们做服务，包括了通信和通讯，这些年做的非常好，是被客户认可的。普惠当初进湖南据说也是他们老总冯治国帮的忙。”

“经过前期的沟通，发现他们做硬件的利润这几年被普惠拿走了，因为普惠和客户的关系也建立起来。所以上次和新天见面谈了两点，一个是利润，一个是想要进入外省的电信市场。大家也知道，在当地，他做移通就不可能做联动。小谢你说呢？”诸葛和简单的汇报了和新天的沟通情况。

“我没什么好补充的，冯总大概也就是想要这些东西，诸葛说的很清楚。对了，普惠好像对他们的培训不够，所以冯总对这方面很感兴趣。不过现在这种形式，他能给机会和我们谈，说明他对湖南是有想法的，我与诸葛和是负责湖南的，他很清楚。”谢正简单的补了几句

“徐艳芸，你那边呢。”雷越看了看徐?芸。

“没什么。MBI和他们一直没什么合作历史，如果需要我们可以调渠道的人来。”徐艳芸平淡的回复一句，球踢给渠道部。

“周成，你觉得呢？”

“成，我没什么问题。但20%的利润，有点高，需要想办法。其他省的电信服务这个我们就帮不上忙了，得您去找国顺昌去了。”周成的口对利润略微松了松，张猛的表现也让他吃惊不小。

“好吧，下午一起去看看去。”雷越给会议下了个结论。

矛盾期的合作

冯总亲自在公司门口迎接一行人的到来，看样子他并不忌讳和MBI的谈判对其和普惠关系的影响，或者他就是作秀给普惠看？MBI的几个人对视一下，各自心照不宣。

谢正在迈进会议室的瞬间，目光不由自主的呆住了，手扶着门框才维持住平衡，只见会场中一美女媚光流转、莺声呖呖，举手投足间的万种风情，散发着浓郁的香艳气息。直到诸葛和在后面推他一把，这才意识到这可是个重要场合，必须控制住，自己便把目光使劲移向了别处。

“雷总，非常荣幸MBI的领导到我们新天考察。”冯总很热情的和几个人逐一握手，并向他们简单的介绍了自己的几员干将。

“这个美女是我们公司的市场部经理——师媚，专门负责和厂商的合作。”冯治国手一指，谢正忙借势贪婪地观察起来。

首先她眼带桃花、眉目传情；身材丰润、前凸后翘；而且面部微微浮肿，肯定是泡了很多夜店所致。稍许低胸，却故露乳沟；浑身肌肉感不强，却有一个翘的不能再翘的臀部，说明性生活丰富；难得的就是办事情非常职业，和大家打了几个招呼显得非常老练。

这样感觉的女孩子夜场很多，但是能在IT行业自己身边见到，谢正还是吃了一惊，能不能吃到，还是得先过过招。

“师父的师，妩媚的媚，也希望能作为MBI各位老总的师妹，大家多帮忙。”师媚熟练的和大家打着招呼，介绍自己，并和在场的各位一一换着名片。

谢正看着师媚双手捧着名片，一边缓缓的递过来，一边嘴上还客气到：”谢总，多帮忙了。”，便用自己的四指去接，故意伸的有点长，想借着接名片的机会可以轻轻勾到她的手指。他还借机扭头和其他人说话，以掩饰自己的故意。

在名片递到谢正手里的一瞬间，他感觉自己的指甲仿佛已经碰到了师媚手指上的一点点肌肤，可是马上就没有了，只是空空的接到了名片。他不由一惊，回头用正眼看了一下师媚。

师媚也正在因为谢正手上的小动作，抬头在看他，两目交汇的一瞬间，彼此都不由心领神会的一笑，知道对方都是故意。

谢正知道她是感觉到了自己手上的小动作，所以快速的把手指缩回半截，看样子真是久经沙场，这场仗难打了，不过有的是时间，湖南的单子且打着呢。

谢正在坐回原位的时候，不由得暗自佩服老祖宗的话，男女搭配、干活不累。这下他不怪湖南的单子难打了，越难越好，这样可以多泡泡长沙。既有有叶莺这样高挑漂亮的女孩开心相伴，也有师媚这样的泡男高手斗智斗勇，长沙的单子拖的越久越好。坐在椅子里的谢正越想越美，不由的轻轻的晃起了椅子。

“兄弟，你乐什么呢？”诸葛和注意到了谢正的变化，小声问道。

“我乐了么？”这么一提醒，谢正才意识到了自己表情上的失态，赶忙把面部肌肉回到自己的控制。

“看到漂亮妞了吧，你搞不定的。一看她就特难搞，你不行，不是对手。”诸葛和掩嘴和谢正说道。

“靠，这你都看出来了。”谢正装作谈正事一样，摇摇头，又用眼睛的余光瞟了一下对面的师媚。她也正在用眼睛的余光看他，通过她上上下下的眼神，谢正的第六感告诉他，她正在瞄他的鼻子，职业，谢正暗自想到。他也立刻还以颜色的用眼睛瞄她的嘴唇。

师媚注意到谢正的动作，妩媚地一笑，把眼光移开来。

既然彼此都是对方的猎物，现在比的就是耐心，谁先投降就算输。能在这里碰上个高手，谢正真是没想到，他知道这场斗智斗勇已经开始了。在剩下的时间里，他只和新天其他的人聊了聊天，半点也没有理会师媚，她也一样。

越是这样，谢正越知道自己碰上了对手。

“冯总，看到您手下这个个精明强干的猛将，也真是替您开心。”雷越和冯治国一言一语的谈论起来。

宾主言谈甚欢，彼此都肯定了双方未来会在电信市场的合作，也都很有默契的没有提及眼前的项目。这么多人在场，谢正看出来这肯定没啥好谈的，人太多，

“雷总，我们公司市场部经理师媚负责和厂商对口，培训和合作事情找她，销售副总张凯来负责销售的事情，诸葛和与小谢你们可以多找他。这样，让他们在这里熟悉一下，雷总、徐总和周总请到我的房间里坐坐。”冯治国把几个老总拉到他的房间里，看样子是要谈点正事，让手下来对付诸葛和与谢正。

几个人看到老板们都走了，知道合作的关键要等他们谈的结果，也没什么兴趣聊重点，就互相说着闲话。

谢正没有急于在这个场合和师媚过招，只是和张凯沟通着新天的内部情况。

过了一个多小时，冯治国才和MBI的几位老总从办公室里出来，看上去谈的很开心，出门的时候又拍肩膀又握手的，这样谢正心里吃了个定心丸。他很庆幸张猛的那声”没空”，否则，应该不会这么顺利，他胡乱猜着。

“诸葛和、谢正，我们走吧，谢谢冯总的款待。”诸葛和与谢正忙和新天的人一一告别，跟着雷越等人坐车回到了公司。

会议室里，大家总结着结果，计划下一步行动。

“诸葛和、小谢，我们和冯总沟通后，总体感觉上还可以。这合作就像恋人，分为恋爱期，蜜月期，初婚期、矛盾期和分手期。在他们处于蜜月期和初婚期的时候，谈什么都没用。只能在矛盾和分手期介入，效率最高。现在新天和普惠就处于矛盾期，我们的介入正好。他们合作这么久，很多恩恩怨怨，一堆说不清楚的烂帐。看样子，他们需要我们制约一下普惠，今天的阵势就是作秀给他们看的。”雷越总结着和冯治国的谈话情况。

“我们和冯总谈了一下湖南的情况，他给的建议是眼前这个项目我们一定要低调，因为是个议标的项目，所以先投个一般价格，不要打草惊蛇，试试看。今年后面的项目，客户极有可能走大平台方案，做成一个大标，那就很大。我们根据必要出现在客户现场，他会帮我们在后面运作。但是眼前，他暂时还是会投普惠。他认为现在我们去也没用，反而让普惠警惕，减少利润空间。看目前这个形式，说的有点道理。”

“他的要求就是一定要给他20%的空间，同时也希望在别的电信客户和MBI展开合作。”雷越看了看几个人：”你们的意见呢？”

“成成成，不过20%的利润空间，这个暂时答应不了，不过现在也不急，和他们不能说死了。”周成一直很关心价格和利润。

“小谢，湖南有没有可能走大平台方案？”徐艳芸问到。

“现在不好说，要拿到他们的架构图越详细越好，然后和总部的规划，对着分析一下。”谢正应到。

“好，小谢，你可以找新天的人问问，估计他们会给的。”雷越接到。

“诸葛和，你得再找客户内部的人确认一下，湖南的方案会不会变大平台。”他又调头吩咐着诸葛和。

“好。我找机会和客户内部的聊聊。”诸葛和应道。

“好，诸葛和你在长沙就多和新天的人接触接触，和他们合作的事情就交给你负责。小谢就负责平台的问题，然后我们再决定这次的标怎么投。我会和上面争取一下，看看能不能在别的省给新天点肉吃，不知道他们的实力怎么样。好，散会，我和周成得去广东和浙江，看样子那边比这边要快。”

出了会议室的门，谢正把诸葛和拉到一旁，问起来。

“我怎么觉得这事不靠谱，新天给我们卖了。

“怎么了？”诸葛和问道。

“先输这个小单，大单如果也输呢，就什么都没了。他们又是利润又是市场的，我们呢？”

“我也有感觉，可是能怎么办呢？又不能逆着老大的想法来，先干这个呗，看情况再说。”诸葛和摇摇头。

“他们可进可退，我们华山一条路，而且控制不了他们。你想不想……”谢正把在嘴边的话生生吞了回去，想到诸葛和的需求是想当官，不太会得罪上面，自己的想法他估计不会接受。

“你想什么？”诸葛和看了看他。

“我在想找机会再和他们聊聊。”谢正把玩点邪的几个字留在嘴边。

“好啊，到时候叫上我。”

长板打倒短板

谢正自己一个人回到房间，点着香烟，然后闭上了眼睛。

大家对眼前这个小标可赢可输的态度，让他很是头疼。

八百万人民币对于几个老总都可有可无，可是对于自己，输了可能就什么都没有。他越想越头疼，自己的需求和整个团队的不一致，和每个团员也不一致。在以前因为是多少的问题，还可以为了团队忍让一下，今年看样子是零和一的问题，一个芝麻都丢不起。

团队合作、团队合作、想起那些商业教科书上写的狗屁，谢正就生气。需求一致自然就会团结在一起成队伍；需求不一致，整个团里谁都不会合作。

对于自己，这个小项目一定要拿下来，保证有点数字，因为后面的大项目更控制不了。MBI对湖南的投入度是与项目本身的难度以及广东和浙江相关的，如果广东和浙江输了，大家就会孤注一掷……

等等，谢正把思绪又拉了回来。

如果广东和浙江输了，那么湖南就变成了大家的人民币。

专门成立一个队伍，这么大的移通不可以一年一个省都拿不下来，否则老总都乌纱难保。

雷越没有选择，必须拿下湖南；

周成也没有选择，必须拿下湖南；

徐艳芸暂时放在一边。

诸葛和不用考虑，他没得选。

如果只剩下湖南，那团队目标就和自己一致了，所有人都在为自己一个人打单……

谢正越想越兴奋，马上跳起来画了一个MBI的组织结构图，从上到下的一个个分析起来。

假设广东和浙江输单，整个团队的目标就和自己的一致，最好把James和国顺昌都拉进来，给这个团队插上了一块更最长的板。

长板理论——当团队所有人都处于及格线上时，最长的板是团队取胜的关键。

短板理论是说团队里最短的板决定了整体能力，这个不可否认。但是当团队里所有的人都处于及格线上以后，团队的整体实力就取决于那个最长的板是不是比竞争对手的长了。就好象踢球一样，当每个球员技术都合格过硬，省下的就要看前锋是不是比对方进更多的球了，后卫再好只能导致不丢球。

对及格的定义就是具备合格的相关技能，并且个人目标和团队目标一致。

不按常规出牌的对手

完成工作分工，雷越和周成马不停蹄的飞向浙江，去见那里的客户，谢正在长沙多呆了几天，在等待客户方案的时候，美美的和叶莺在一起厮混着。

两个人经常会在晚上通通电话，吃个饭，然后一起风雨一番。谢正通过几次的交道也慢慢地明白了叶莺关心的问题，她是个很有事业心的女孩子，并不甘心委屈在长沙，一直想找机会去更大的平台谋求发展。叶莺的感情生活不是很稳定，天生性格开朗的她倒也无所谓，和谢正这个到处粘花捻草的状态倒是颇为吻合。

谢正早就丢失了恋爱的感觉，在得到女孩子后，就失去了那种原始的欲望。他耐心地在心底盘算着新天的师媚，这种对手在见面后的第一周是不能打电话的，要等，要有耐心。

新天的工程师与诸葛和在客户的内线，都送来了湖南的IT结构图，两个内容一模一样。谢正惊奇的发现湖南这次准备招标的部分，是整个大项目中最重要的一块，如果使用普惠的产品，MBI为了拿下整个大平台，就必须要替换掉这批的设备，等于付出了额外的代价。

这个分析结果让谢正与诸葛和都暗自叫苦，这普惠布局布的还真是细致，早早就挖好了坑，准备打场漂亮仗，对手可真不是等闲之辈。

依依不舍的告别了叶莺以后，谢正飞回了北京。

俞可可知道谢正回来以后，一直拒接他的电话，这不禁让谢正有种说不出来的失落，这时他才发现她身上独有的迷人味道，原来是那么的让自己难以放弃。

他感觉俞可可肯定是生气自己在长沙十几天，仅仅打了二、三个电话，本来两个人就只有那场说不清的一夜情，不能确认谢正想法的她现在一定很犹豫。那个二十四岁的对手，肯定把事情处理的一塌糊涂，因为如果两个人和好，她倒应该和自己通个电话说清楚。不过谢

正也并没有上心这件事，这种情况自己经历过很多，应该再等几天出手，这种男女间的暧昧感觉，风风火火就毫无浪漫可言，而且男人越老越值钱，女孩子却只会越来越着急。

谢正先去找了趟富贵，告诉他，今年自己手里有个大单子，让他赶快去做做周成和蒋义的关系，为项目的未来打好根基。

“富哥，虽然项目很大，可是无论内部外部都烂的一塌糊涂，我肯定要用点非正常手段。你赶快去搞定上面，然后给我这里配个听话的销售，千万不要聪明的，老老实实听话就行。我无论做了什么，你都要相信我，只要我这里出数，我尽全力保证是你的。”两个人坐在茶馆里，一起谋划着。

“好吧，大哥我没问题。不过今年你们的老大是James，最近看出来他手法狠着呢，你有啥招呼提前打。”

“嗯，怎么了？”谢正就对这个James最感兴趣。

“他年初一下就搞了四家新分销，发展到九家，然后又出个新的标准，规定每家分销一个季度提货必须达到一个亿以上，否则两个季度后取消分销资格，这几乎是去年最低提货量的三倍。你算算，去年分销市场总共刚二十亿，这等于一下就涨到三十六个亿。所以，今年分销商肯定很难做。”富贵皱了皱眉，这可是他少有的表情。

“嗯，江湖上都风传他今年如果干的好，就可能升到亚太区去，那他就会是MBI最年轻的VP（副总裁），不掘地三尺，哪里来的业绩增长。提货也不管你的事，你只怪卖，没啥影响吧。”谢正看看富贵，觉得他说的严重了。

“小兄弟，你说的简单，六千万的小企鹅一台都还没卖不掉呢，现在还要再进一个亿，哪家公司也受得了啊。”富贵瞪了谢正一眼。

“甩啊，你当初不是在四川干过么？”谢正说的是富贵当初在四川开公司时干的事。

当初富贵在四川卖MBI的PC，很快就占据了当地市场的老大位置，然后销售额便止步不前，另一半PC的市场在普惠代理商的手里。

如果要继续高速增长，必须拿下普惠的市场份额。

富贵重新注册了一家公司，申请普惠的代理资格，之后想尽办法低价提了三百台当前市场最流行的型号，在第三季度普惠代理商刚刚压一库房货不久（普惠的财务年是每年的第三季度），比着市场的价格低10%就甩了出去。这三百台PC就是三百个原子弹，打的对手几千台机器压在手里卖不掉，资金一下周转不开。普惠最大的代理商顺藤摸瓜找到他谈判，他的回复是MBI的电脑赚够了，普惠的电脑，赚不赚钱不在乎，但是他也由此与当地人结下梁子，后被人搞进监狱，。

短短三个月，整个四川普惠的代理公司倒闭一半，其他人发现做普惠的PC不赚钱，都纷纷转头做起MBI，让处在上游的富贵大赚一笔。整整二年后，普惠的渠道才慢慢地缓过来，可是市场份额减少30%之多，都丢给了MBI，这也一直富贵引以为豪的事情。

“小兄弟，这不是自己家公司，这些东西不好那么玩。你有啥单子提前打招呼，大哥把钱提前给你预备着。”富贵拍拍谢正的肩膀，示意他考虑的过于简单。

白买的鲜花

回北京已经一周多了。

这个周四，谢正在鲜花批发市场快下班的时候，找到一家花店的老板，谈好所有的条件和安排，第二天就静待精彩的发生。

女孩子都喜欢花，可是这花如果循规蹈矩的送真的是没什么作用，就像做客户关系，总要做些不一样的事情才能让对方印象深刻。

俞可可肯定是被很多人追过的那种女孩，也肯定接受过很多鲜花，谢正打算来一次与众不同的，在两个人的关键时刻补上临门一脚，也让她和男友彻底断了关系。

第二天。

下午二点的时候，有人到公司来给俞可可送花，娇艳欲滴的十九朵玫瑰，一股淡淡的香气沁人心肺。

俞可可接到鲜花的时候，略微有点惊讶，鲜花上面也没有写明主人。她低着头把花拿到了自己的座位上，几个好朋友跑过来开几句玩笑就离开了。

下午三点的时候，送花的人又来了，二十九朵玫瑰，芬芳扑鼻。

她听说又有鲜花送来，很是惊讶，跑到前台，看见了这束更大的鲜花，不禁偷笑不止，红着脸，捧着鲜花回到了座位。

“今天是你生日么？”旁边的同事很是惊奇，看到一会就送来两束鲜花，一个比一个大。

下午四点的时候，送花的人又来了，是一百九十九朵玫瑰，一个巨大的花束，静静的办公室里，芬芳味道足可以杀人。

俞可可接到花的时候已经不知如何是好，满脸通红的接过来，然后不得不在同事的羡慕目光中走过。 公司里所有女同事反应各异，但是有一样反应是大家共有的，就是目光恶狠狠的看着巨大的花束，口中喃喃不已。

谢正躲在角落里，偷偷的欣赏着自己导演的这出小戏，看俞可可的兴奋反应，晚上约出来问题不大。

五点，下班的时间到了，谢正拨通俞可可的电话，这次接了。

“可可，好久没通电话，下午过的好么？”

“是不是你干的？”

“什么事？”

“下午的事。”

“下午怎么了？”

“你别装，肯定是你干的，别人干不出来。”

“我开车去接你下班吧。”

“不用。”

“你那么多花，拿不了。”

“哼，承认是你干的。我自己打车拿走，我不想别人看到是你在接我，丢人。”

“这样吧，七点，你打车到亮马，那里等你。不见不散。”

女孩子说NO，就等于是在说YES，否则你连听NO的机会都不会有。

“嗯，好吧。”俞可可终于不坚持，答应了。

“啊！”

在谢正拉开车门的一瞬间，俞可可看见里面躺着一束更大的鲜花，足足有几百朵，一股浓郁的芬芳直接迎面扑来，让人情不自禁的心跳加速、面红耳赤。她不禁跺脚大叫一声：”你疯了，买这么多花给我干嘛？哼，我是不会受你诱惑的。”可是她兴奋的眼神说明了所有的答案——开心死了！

“亲爱的，只要你开心就好。我在长沙没有和你电话，就是因为我冷静了很久，这次回来就是想要和你在一起。”谢正不容分说的搂住了俞可可的曼腰。

“你爱给谁打，给谁打，和我没关系……”俞可可抱着花束，被谢正搂在了怀里。他借着醉人的花香，嘴唇慢慢地凑上去，俞可可没有任何的反抗，沉醉地闭上眼睛，两个人都沐浴在这醉人的味道中。

谢正知道这回他是真正的得到了俞可可，也确认了彼此的关系，可是用如此纯情的方法开场，就很难做到片叶不沾身的结局。

“你爱我么？”花丛中，俞可可睁开了沉醉的双眼。

“当然，亲爱的，我爱你。”谢正心想，这个问题不回答，花不是白买了么。

面试你的面试

俞第的简历递出去后，获得了几次机会，但是在面试的第一关就被拒绝，他缠着姐姐又把谢正约出来

“亲爱的，我弟弟一直想找你，你和他说吧，你是把他彻底教坏了，我管不了了。”鲜花事件以后，两个人的关系迅速升温，这让俞可可根本没有避讳自己的弟弟，和谢正甜蜜地靠在了一起，开心地表明了两个人的关系。

谢正也向俞家姐弟俩展示着自己甜蜜的笑容，可是内心深处担心着自己这回玩的是否有点过。

“我听你姐姐说了，面试的事情怎么样。”

“哥，我去面试了普惠和品果，一试都过不去，HR的经理说我在骗他们。”俞第着急地想知道自己下一步怎么办，但是看着甜蜜地靠在一起的两个人，也改了叫法。

“哦，出点错没关系，加深印象么。这个方法你得记住几个关键点，顺序千万不能错。”谢正用餐具沙盘演习起面试来。

第一 通过对话，控制对方的思维下意识，这叫催眠对话。

第二 向对方表明到这里工作是自己毕生的梦想，这叫直捣黄龙。

第三 也是最重要的一点就是要反面试，要去控制和面试对方，这叫反客为主。

最后 通过简历技巧，先去一些不重要的公司做实战演习，有100%的把握后再去想去的公司，之前最少要有70%以上的面试通过率，这叫毁人不倦。

“也就是你去面试他。”谢正指了指那个代替客户的茶碗。

“催眠？反面试？这个太难了吧。”俞第挠了挠头。

“很简单，就是个谈判技巧，你马上就能会。”谢正呵呵地乐着，不知道这套方法救了多少兄弟于水火之中。

催眠对话和反面试，简单说就是通过控制话题走向来达到面试对方的结果。

通常每个面试不会超过十五分钟，要控制这十五分钟的话题按照你想要的方向来。

面试一开始被提问的时候，无论什么问题，回答的一开始都要点头称是，称对。如果自己提问，也要提让对方答是和对的简单问题。这样两个人的对话在一开始就进入了互相肯定的思维下意识，这就是催眠的本质——控制对方的思维下意识，这叫催眠对话。

然后就直捣黄龙。

如果是个行业内的大公司，首先要恭维公司的辉煌地位，然后诚恳的承认加入这个公司是你一生的梦想，为了获得这个面试的机会，所以简历上有些部分请公司内部的人做过了修改，千万不能说是谁改的，通常面试主管也不会追问这个。

然后你就要说你已经仰慕公司很久，证据如下。

如果面试的是销售，就要说公司的销售额和员工人数；面试的是技术，就要说公司的产品及其简单的发展历程。放心，大部分面试的主考官都不会知道的比你更详细，尤其是大公司。以上这些通常会花掉十分钟左右的时间。

最后进入决定性的反客为主。

你要提问题给面试官，说自己思考了很久的问题，就是这家公司和它的竞争对手最大的区别在哪里，对员工的待遇和生涯规划都是怎么考虑的，有什么不同。例如：可口可乐和百事可乐的相比最大区别在哪里，它们对待员工的待遇和生涯规划都是怎么考虑的。

上述问题都是面试官最熟练的问题，他们通常会职业性的回答上述问题，并且努力向你证明自己的公司是最优秀的。当他说到自己公司比竞争对手优秀点的时候，你要请他仔细说明一次，然后予以肯定和赞赏。这样就把面试变成了反面试，也就是他们拼命向你证明自己的公司是最好的，希望你的加入。

人们都会下意识地为自己的立场维护和辩解，要给他们机会辩解，并且证实这个辩解成功。人们要是为了最终说服你而感到高兴，反面试就成功了，而不要去说服对方自己有多优秀。

总结以上，就是要让对方回答你想要他回答的问题，以此来控制话题和时间进度。

通常到这里，时间就会差不多，要适时的结束话题，最好不要给他面试你的机会。可以以还有一个面试机会，要赶时间为由，结束这个面试，无论怎么样都不要犹豫，这样可以换得第二次面试的机会，而进入下一轮。如果怕不好说出口，也可以把手机定到十分钟以后响，然后假装接要去下一个面试的电话。

“你记下了么？”谢正等等正在记笔记的俞第。

“嗯，嗯。那小公司呢？”俞第兴奋地问道。

小公司就不要和他们谈公司的营业额和数字，面试销售就问他们和行业老大的区别在哪里，这等于是在夸奖他们；技术就要问他们和行业老大的产品最大区别在什么地方？

如果公司够小，甚至可以尝试说已经被大的竞争对手面试，并通过了，或者适度的捧一下竞争对手，以唤起他们替自己辩护的潜意识。他们只要开始辩护，就等于是在反面试，你就赢了。

当然不能说去小公司是自己的终生梦想，但是可以说简历是被一些行业内的专家帮你修改过，这样他会认为你有行业内的人脉。

“最重要的一点，也一样要在适当的时间结束话题，不要给他们问你的时间。明白了么”谢正强调到。

“如果这样还不过呢？或者过了以后，后面怎么办呢？”俞第点点头，继续追问到。

“考虑后面的问题，说明你至少已经过了第一关，总比从来没面试过要强。如果过了以后，那就要看情况，要看和谁竞争，不过反面试是一定需要的。还有个必杀技也可以教教你。”谢正越说越兴奋。

“可以了，可以了。你都教的是什么啊？满嘴谎话，弟弟，别和谢正学坏了，没正的都是邪的。”俞可可在一旁实在听不下去了。

“姐姐，你就让我听完么。我不如你学历好，没有那么多好机会。现在社会竞争那么激烈，我再找不到好工作，连面试都没有，让我怎么活啊。我就不信我工作以后，不会比那些学历高的强！”俞第先着急了。

“好，有这个心就什么都能干的成，肯定比你姐姐强。哥哥就再教你一绝招，千万别告诉任何人，说出去就不灵了。”谢正乐起来。

“快说啊，我都记着呢。”俞第瞪大了眼睛

“你真是够聪明。过了一试以后，如果见到了能决定你生死的人，一定要找机会和他换个名片，记下他的电话号码。如果当天面试效果不好，晚上就要和他通电话，诚心诚意的说自己原本想去的是另外一家公司，所以面试效果不好。但是在面试的时候，被他的魅力征服，所以改变了主意，想在他的手下干。因为好公司不如一个好老板，自己决定当他的好徒弟，被他好好带着。”谢正看了一眼撇着嘴的俞可可，继续说到。

“你要知道任何一家公司内部派系的斗争都很激烈，谁都想培养自己的人，这里忠诚度比能力更重要。很多人都是跟着一开始招自己进来的老板走，你等于告诉多方，自己会对他很忠诚，这样很可能会打败那些比你能力强的人。记住了？”谢正重重地说到。

“会不会对方感觉我的目的性太强啊，起反效果？”俞第还是挠了挠头，有点心虚。

学生就是学生，谢正暗自想到。

“这是公司，不是学校，公司会喜欢有进攻性的人。要注意，是当你感觉面试效果不好的时候，才要用这招。好的效果，当然要等他找你。如果这招也用了，对方还不要你。只能说Try your best。”谢正耸了耸肩。

“我还可以多打几回，表示诚意。”俞第琢磨了一下。

“对，真不愧是俞家的人，就是聪明，哥哥倾囊而授吧。如果这招还不灵，就去找公司最大老板，给他发邮件打电话，烦死他，这样他会把你转给手下处理，手下因为搞不清楚背景，你反而会有机会。这是很多著名的职业经理人发家用的招数。”谢正喝一大口水，自己终于讲完了。

“谢谢，我明白了，其实就是尝试各种方法，用诚心打动别人，不达目的誓不罢休。”俞第一拳头轻轻地砸在饭桌上，俞可可对这个结论倒是颇为赞同，点点头。

“真聪明，你的未来肯定会比我强的。”谢正高兴地和俞第干了一杯啤酒，他这个总结很精彩。

“不过，既然说到这里，我也请你记住，方法是为目的服务的，方法没有不行，目标错了更惨。记住——这个世界最悲哀的莫过于让泰森去当总统，让克林顿去打拳击，不可以为钱去改变自己的人生方向。男怕入错行，女怕嫁错郎，这些最关键的选择，要追随内心的真正感觉，做自己真正有激情的事业。”

“嗯，知道了。”

谢正看着俞可可弟弟迫不及待准备大干一场的表情，就知道这话白说了，可是谁又不是呢？自己不也是走过很多冤枉路么。

“你知道么？我们这一代都没有被培训过，怎么样制定个人目标的能力，所以很多人都在实现着他们父母的目标，或者别人期望的目标。自己到底需要什么？都是答不上来的。与其到老了后悔，不如在年轻的时候多看看，有机会多去一些地方，然后在自己感兴趣的领域里想一想：如果没有什么是不可能，那该怎么来规划自己的人生？ 。”谢正讲到这里的时候，已经没有了刚才的俏皮口气，没有目标的中国人为此损失太多了。

俞可可在一旁仔细的听完了后半段，用奇怪的眼神看着谢正：”看不出来，你说话还挺有深度的么？”

“哪有，哪有，理论派。让你弟弟对付对付初级的面试还可以，你别说我教他走偏门就好。”

谢正看着在一脸甜蜜的俞可可，心里想着一贯骄傲的她到底是怎么规划自己人生的呢。

清者自清、赢者自赢

明者自明，清者自清，赢者自赢！

这是谢正不断告诫自己的一段话，虽然并不是它的原意。

聪明的人知道自己比对手聪明在哪里，明白的人知道自己比对方明白在什么地方，赢的人才知道赢的秘诀是什么。

这个小标，怎么才能必赢？谢正告诉自己要等机会。

两周后，湖南发了一个议标的标书。

看标书里并没有埋太多的陷阱，也看不出任何品牌倾向，两个人都认为这极有可能是客户的试金石。

“诸葛和，你怎么想？”

“我同意你的分析，这是客户的试探。可是目前这个状况，我们怎么拿这个单子。新天给的建议，老大们都听进去了，我们怎么办？”

谢正与诸葛和一直保持着每天至少一次的电话沟通。

“湖南的客户对价格敏感么？”谢正琢磨着怎么在价格上做点手脚。

“历史上看，普惠都是最低价中标，但是他们把标书的要求都控制死死的，MBI如果要投标话，产品要高一档，成本下不来，价格都很高，最后等于就是帮忙围标。”

“那，诸葛，你有什么建议？”

“就正常投吧，这种议标项目，客户一般都给二次报价机会，先投投看，不知道老大们在北京能拿什么资源过来。”诸葛和是把希望寄托在北京。

谢正在电话里想想诸葛和的背景，知道这个人不可能得罪老板，就把自己的想法咽了回去。

“你不用着急过来，我都不打算去，随便找个分销投投看。这个规模的标，当地肯定还得再商量几次，不会一次就出结果的。”诸葛和继续说到。

“新天不投么？”谢正确认到。

“新天说不想暴露目标，这个项目他们还是投普惠。”

新天把自己放在了可进可退的位置上，谢正听了气的咬牙切齿，可是能怎么办呢，现在还得求他们。

谢正其实还是喜欢这种聪明的代理商，他们能清楚的算明利害关系，只要掌握了鲨鱼的需求，在大海里游泳肯定还是希望和他们在一起，对付新天，自己还是要拿刀子和钻戒逼他们做出抉择。

“我去湖南投标去。”谢正对诸葛和说道。

“你来湖南？没必要吧，就是交个标书。这么个小标，肯定会输的，没有人要去。”诸葛和有点奇怪。

谢正心里暗暗想，这个诸葛和看样子销售水平还应该提升一下，自己肯定也不想做无用功啊。

“我闲着不也没事么，去长沙玩玩去，比呆在北京强。”谢正胡乱解释着，脑子里想起了勾人心弦的师媚，还有高挑撩人的叶莺。

挂了诸葛和的电话，谢正给富贵打过去。

“老富，你的任务完成的怎么样？见周成和雷越了么？”

“政协，你哥办事还不放心，我都跑过了，他们都没问题。我看你们这个地方肯定特别差，根本没有分销理，我能主动表示支持，他们还挺开心，看看你摊上这个破地。”富贵一副悠然自得的口气。

“谁让咱是后来的呢？认了呗。”

“但是你老板周成说，湖南当地最强的分销商是运华，单子都是从他们家走的，要做那里的生意不容易。”

湖南运华？谢正没有打过交道。

“你知道背景么？”

“知道。你们湖南分公司的一个人叫丁坚的，据说在当地很强势，勾着运华把所有单子都做了，听说几任老总对他都没办法，其他分销在当地没法做业务，都琢磨着怎么整这个小子呢。”

又是丁坚！看样子早晚要碰上，谢正又听到这个熟悉的名字。

“这个小意思，我搞定。我让你安排的人你找了么？找个老实的，和我对口。”谢正心里话，一个没谱的单子不会有人抢的。

“没问题，从别的公司挖来了个人，业务很熟，人也没问题，哪天认识一下。”

“好啊。”

谈判需要筹码

谢正拿起电话，心里痒痒的，因为他准备打给那个交际花师媚。

“喂，是师媚么？”谢正有意略微拉长喂的声音，让它暧昧点。

“我是，您是哪位？”

“我是MBI的政协。”

“是你啊。帅哥，什么事？”师媚一听到谢正暧昧的声音，语调也跟着起了变化。

“我昨天晚上做梦，不知道怎么就梦见自己到长沙看你去了，这不就赶快给你打个电话。”

“梦到我了？呵呵，你还记得我？”师媚在电话那边笑的花枝乱颤。

“本来和你分手这两周零三天是忘了，这不昨天不知道怎么就想起来。”谢正试探着进了一步。

“你嘴够贫的啊，还知道已经两周零三天。”

师媚的回应，让谢正确定了自己的感觉。

“是啊，自从梦见之后，就特想见你，我打算明天就飞长沙去。”

“真的？你到长沙来干嘛？”

“见你去啊。”

“别逗了，湖南的标发了，你来投标吧。”

“哟，佩服。想不到您这么专业，什么事都清楚。其实是不需要我去，当地的人办办就完了，这不是想着新天有个美女么？我就勉为其难的多跑跑湖南。”谢正阴阳怪气地说着。

“别勉为其难啊，要不要我安排新天的领导好好招待招待你。”师媚和谢正一起逗起了贫嘴。

“别，千万别和我谈生意，说看你就是看你去，不谈生意，谈生意太俗。”

“别贫了，到长沙给我电话吧。”电话那头的师媚被别人给叫走了。

嗯，这第一回合坚持了两周，看样子效果还不错，谢正舔舔干渴的嘴唇。

搞定正事，谢正在公司的楼上楼下跑了几圈，希望能碰到雷越出去抽烟的机会，他是个老烟民，经常会利用工作的间隙去楼外面抽烟，但是极没有规律。

为增加和雷越的摩擦，谢正不得不拿着烟上上下下的来回跑，等待机会。

今天还是很幸运，谢正刚走三次，就碰到雷越拿着烟准备下楼去。

“政协，抽烟去么？”从湖南回来后，雷越和谢正的关系进了一步，称呼起来也很随便。

“好啊，我正好也想去呢。”谢正晃了晃手中的烟，大家的牌子一样——5毫克的中南海，这可是他精心预备的。

“哈哈，一看见你就开心，走聊聊去。”

两个人一起到楼外，找个角落聊了起来。

“湖南的标发了，我准备去长沙一次。”谢正给雷越点着烟。

“嗯，去看看也好，看看他们在搞什么？”雷越点点头，表示认可。

“这次新天还是会投普惠，你看怎么办？”

“嗯，冯总和我通过电话。他们有难处，我能理解，找个分销去投吧。”

“湖南运华和当地分公司的某些人勾着，我们可能控制不住。”谢正知道自己必须把这个雷先铲了。

雷越听到后，稍许震惊的看看谢正：”这事你在北京都知道？”

“小范围的，我和分销很熟。”

雷越听了默默不语。

谢正看看蓝蓝的天，狠狠心想，就今天算了。

“其实也就是一个丁坚，搞得别的分销都没法活，所有人都恨死他。他当初不也为这事害过你么？”谢正正色看着雷越。

雷越听到这里，一惊，他认为这个事情在MBI应该是很少人知道的。

“小谢，这事在公司传开了？”

“其实知道的人不多，我赶巧有几个朋友知道，他们都替你喊冤，知道你是被害的，最后其实也没录着什么，搞到最后整个长沙分公司风气不正。”

“小谢，哪天我们再聊这个事情。不过你说的对，长沙的标不能让当地的运华投。这样，我开个会，你在会上提出来，你和周成定个分销，一定要把这个控制住。”雷越使劲地灭掉手头的香烟。

“你们会用哪个分销？”他想了想问道。

“红鸟和深码都不错。富贵最近找过来谈谈合作，愿意拿出一些资源来，他也算是老江湖……”谢正感觉到时候该提出来了。

“好吧，你在会上提出来。”雷越拍拍谢正的肩膀离开了角落。

得到雷越的默许，谢正又把周成拉到星巴克。

“湖南的标发了，我打算去一次长沙。”

“你需要去么？”

周成看看他，神情很明显，这个单子基本没戏，你去干吗？

“我打算去看看客户哪些人负责，对后面的招标有帮助。知道这个单子没戏，我会低调的。”谢正碰了个钉子，口气缓和下来。

“还有，刚才碰到雷越，他让我们提议一家分销。明天开个电话会议，我们提出来，他批准就好，我说几个分销让他挑，他挑了红鸟，也想问问你的意见。”

“成，用谁都行。”周成没有说什么。

谢正脑子转一下，试探的说到：”听说长沙有个叫丁坚的，去年因为和分销的人勾着赚黑钱，被老雷发现。他们就联合在一起找了私人

侦探录音、照相，递到北京来，告了一状，把他也给搞回北京了。”

“没有证据不?瞎说。”周成撇撇嘴，看着谢正，不知道他想干嘛。

“我这次去湖南，听说丁坚在湖南非常黑，搞得别的分销都没法活，所以最近都想搞搞他呢，当年给移通老总泼水的也是他。”周成不得罪人的风格，和谢正有点不合拍，只好把火点的大点。

“嗯，这个是，我也听说了。”周成看着谢正，既没否定也没肯定。

谢正感觉到了周成的隐瞒，不好再进行下去了，只好转移回话题。

“你觉的呢？反正这个单子也没谱，我们提出让红鸟干，估计当地也不会反对，对他们没什么损失，我们也可以感受一下徐艳芸和丁坚在当地到底怎么样。”

周成看了看略显急躁的谢正，皱眉想想。

“成吧，既然老雷同意了，明天你提吧，看看他们什么意见。”

富贵把谢正约到了茶馆，认识一下新来的销售。

“这是刘识……”富贵手一指，介绍着。

“刘识!，你怎么跑这里来了。”谢正意外的发现，富贵新招的销售自己居然认识，比他小了三、四岁，性格非常温和，想法不多，的确符合他当初和富贵提出的标准。

“是啊，这不是想给你个惊喜么？”刘识乐呵呵的和谢正握握手。

“嗯，好啊。真不错，好今年我们就再好好配合一次。”

几个人聊起湖南的情况。

“富哥，我已经把公司内部差不多搞定了。明天开会，我会提议这次湖南的标你们公司去代表MBI去投。”

“嗯，谢谢，湖南当地呢？我要不要打点打点。”

“放心，你们也算是京官，他们不会拿你们怎么样，这破单子现在也不至于就打起来。不过，你们的人如果和丁坚打交道要小心点，最好留个心眼，不行就给他录音。”

“好吧，这湖南就先跟着你一起进去了，都听你的。”富贵还是很放心谢正。

“好，只要有MBI的，我就保证有你们的。”

谢正看到刘识这个意外惊喜，很是高兴，因为他知道自己这步棋肯定能走出去了。

管理自己的职业生涯

俞可可听说谢正又要出差，很是不高兴，可也没有办法。随着在MBI工作时间的增加，她对这个行业出差的频繁程度，已经有所了解。她所在的软件部老板Lucy是个美国女单身，工作狂。有一天她帮忙订飞机票的时候，算是彻底开了眼。

第一天，北京飞东京；第二天，东京飞洛杉矶；第四天，洛杉矶飞纽约；第六天，纽约飞伦敦；第八天，伦敦飞孟买；第十天，孟买飞北京。

“这些老美怎么这么能飞。时差都不倒？”俞可可一边吃着甜点，一边和谢正聊着。

“大老板都这样，他们能怎么办？MBI经常开全球会议，他们很多时候是24小时工作的。我认识的一个人在美国MBI坐到全球的市场总监，职位够高吧。可是干一年就不干了，辞职回中国进了一个破公司，现在过得苦哈哈的。”

“我们聊天，问他当年怎么想的。他说，那个位置需要全球见大客户谈合作。美国本土的人不喜欢出差，就把位置给他这个亚洲人。他见过全球所有汽车制造业的大客户。每个汽车品牌，他都必须要在当地的工厂呆上几天，然后再去下一个。你想全球多少汽车品牌，每个品牌多少工厂。所以他出差一次就是一年。”

“他就出了一次差，也就是一年后，才回家，老婆受不了，要离婚。他要求调部门，又没位置。再干就又是一年，正好赶上互联网浪潮，他就辞职回国创业了。”

这段时间，下班后，谢正和俞可可两个人经常会腻在一起吃晚饭，可是工作的压力，导致话题还是离不开MBI。

“真的？我美国的同学都梦想着能进MBI呢。他现在怎么样？”

“你问他吧。我给你他北京小灵通的号，手机都养不起。”谢正用手机作势晃了晃。

“啊，不是吧。”俞可可笑笑继续吃她的牛蛙，认为谢正在开玩笑。

人生起起伏伏，命运涨涨跌跌很正常。俞可可正站在开始自己人生的第一个波浪上，后面的惊涛骇浪，她还远远不能想像。

“你最近工作怎么样？”

“嗯，最近新来的Lucy在挑助手，希望能找人帮她做表格的工作。因为特别复杂，公司一般的秘书不行，几个老销售也都做的不好，我刚刚开始做，她还是挺满意的。”

“啊，你想做表哥、表妹么？”谢正听着放下了手里的叉子。

“什么意思？”俞可可没想到谢正反应这么大。

“MBI专门负责做表格的男的叫表哥，女的叫表妹。这类工作的缺点是很容易把人做废了，一做好多年，什么也没练着；优点是可以跟着老板做，看事情的角度不一样。最好是有过一定的工作经验之后再领着秘书做，会提升自己看问题的层次。现在的你不适合，应该故意向坏里做，控制自己的职业方向。”谢正坚定的说。太多职场新人因为没有方向，一开始走偏，一辈子都走不回来。

“我也不想做，但是也不能像你说的故意做坏了吧。”俞可可放下手中的筷子，想了起来。

“你这个心眼还没有么？那些老销售就做不好，不会做？到了MBI哪有傻瓜，那是因为他们根本不想做。”谢正也放下了筷子。

“你要管理你的老板，以此来控制自己人生的方向。要在你想努力的方向多花费些力气，在不想要的方向上尽量少做、不做甚至做坏，以保证有时间在重要的地方。”

“这个是对的，可是往坏了做？”俞可可听的很是犹豫，这个可是和学校里教的完全不同。

“对，这样老板就会认为你这方面不擅长，就不用你了，这也是做人的灵性。不过你们清华的人特轴，做什么事情都是一根筋，不做到最好不放弃，经常沦为职场的牺牲品。当然好处也是这个地方，有耐

心，熬得住。相比北大的人能干、聪明，想法多，知道变通，但是坏处也是这里，没长劲，都当小老板了。”

“这倒是，我的师哥师姐都在打工，好像外企高管里清华的多。”

“你们清华的人如果开窍，就很厉害，会超越北大的人，因为做事情狠，耐得住寂寞。不过如果命不好，摊上个差部门，清华的人也会死干到底，最凄凉的也都是你们。北大的人很多时候耐不住寂寞，所以通常也不会太惨。”谢正看看一旁犹豫着的可可，不知道她是否接受了这个观点。

“你怎么知道的？”俞可可想了想，问到。

“你看公司里各种人的命运就知道了。对了，如果你能联系到她美国的秘书或者同事，就可以问问她在美国提拔亲信么？如果提拔，这有可能也是个捷径；如果她不提拔，也别指望她在中国会做。”

“对啊，这就是你说的通过历史看现在，我回去问问去。”俞可可还是一个非常聪明的女孩子，很快就明白谢正想表达的意思。

“我马上就要出差，晚上去我那里吧。”谢正搂着俞可可在她耳边小声的说道。

“色狼，我不要。”俞可可扭着腰和谢正撒娇到。

“为什么？你知道么，现在我一天闻不到你的味道，都心慌。“谢正?把鼻子凑过去，深深地吮吸着那让自己沉醉的味道。

“你每次都不用安全措施，就顾自己不顾我，这样很危险。”

“你现在在安全期，没事。”

不表态的决定

雷越主持了全国电话会议，周成、谢正、诸葛和与徐艳芸都加了进来。

“大家好，现在湖南已经发标。诸葛和，你那边有什么新情况么？”雷越先提出了问题。

“没啥，普惠的销售也没啥动静，在客户那里也看不见他们，新天还是会投普惠。”诸葛和应到。

“徐总呢？”

“没啥意见。”

“周成？”

“如果新天不投MBI，那我们要安排一家分销商去投。这个标书我们分析过，没什么，很普通，毕竟是个小标，不过对整体架构的影响可大可小，客户把自己放在了一个可进可退的位置上，让我们很难受。诸葛和那边能不能做做工作，看如何让我们占这个先机，别丢了它。”周成实话实说，表达了对项目的看法。

“现在张猛还是根本不给见面机会，我会和底下的人保持跟踪，看看客户到底想怎么办，现在也没什么好办法。”诸葛和回应着。

“价格呢？大家有什么想法”雷越继续问道。

“我希望能略微偏低点，对客户表个态，通常湖南会搞二次谈判的，我们再降也来得及。如果第一次太低了，新天会很反感，他们也建议我们不要在一开始就冒火力。”诸葛和回答道。

“成，不错，我同意这个建议，先报个比普惠市场价格低5%的价格出去，这样大家都可进可退，普惠也不会一开始就放低价的。”周成给了他的建议。

谢正想了想，没有对价格发表意见，这个时候的任何表态都会影响他的计划。

“徐总，诸葛和。我明天飞长沙，投标现场你们去么？”谢正在电话上问道。

“嗯，我和徐总当天有个会，就不去了，麻烦小谢。”诸葛和与徐艳芸都在躲这次招标。

“分销商大家有什么建议呢？诸葛和你说说看。”雷越在电话里继续问道。

“我没什么意见，看大家的。”雷越先逼诸葛和表态，等于把他逼进死胡同。

“徐总、周成和小谢呢？”雷越给谢正了机会。

“大家也都知道，最近红鸟压了很多货，James让我们多给他们点单子，帮他们出货。反正这次机会也不大，就让他们投吧，对James也有个交待，他最近Review的很凶。”谢正先把James抬出来，当了挡箭牌。

“成，红鸟年初就压了很多货，最近找老大们催的也很紧。”周成这个就算是同意了。

徐艳芸在那边没有表态。

“好，就先这么定了，其余的事情线下再谈。”雷越直接结束了话题。

谢正和刘识下了飞机，春天的阳光迎面而来，他先仔细看看出租司机的面孔，确定不会碰到上次的倒霉蛋，才登上出租车。

在酒店的房间里，谢正根据刘识拿来的报价仔细的计算几次，找到了自己想要的答案。

第二天，谢正起个大早，六点多钟就给刘识打电话。

“刘识，昨天晚上和客户通电话，报价要加个说明，你把报价文件给我，我加上去。”

“啊，还要改。马上要交，来不及了。”刘识惊讶道。

“没事，改动很小，马上就完。我去你那里取U盘。”

谢正在迷迷糊糊的刘识手里接过存有报价文件的U盘，按照自己的设计，他在整体报价文件里，去掉了网络产品的价格。然后他亲手打印新的报价文件，夹到整个投标文件中。

“你小心点，没搞错吧，已经来不及吃早晚了。”刘识已经梳洗打扮完毕，在房间里等着谢正。

“没改什么，就这样吧。”谢正应付着，和刘识一起把投标书封好，装进口袋，他偷偷撕掉了原有的报价文件。

真实的谎言

因为是议标，现场气氛很是轻松，大家都明白第一次充其量算是个询价。

谢正在走进会场的时候，发现客户工作的细节还是很正规，各个部门的负责人全部到场，并签名记录，这让他一次性就认识了所有的主要负责人。

他飞快的在每个人脸上寻找着目标，要找到在这个核心小组里职位最低，最不受重视的人。通常这种人是最被人忽视的，所以最容易被发展成内线。因为他是招标小组的成员，几乎会知道所有的秘密，所以价值非常大，这个职位都是个技术人或者财务人员，是整个小组里最致命的缺点。

阮文的面庞很快就进入他的视野，设计院的组长，三十三、四的样子，带着厚厚的眼镜，文绉绉，正心不在焉的翻着一些材料，明显实在应付差事，谢正知道就是他。

“现在开始唱价格。”招标小组的秘书，一本本的打开标书，开始唱起了价格。

“新天公司，总价七百二十八万；

普瑞公司，总价七百三十万；

红鸟公司，总价六百二十二万。”

会场突然安静下来，所有眼睛都刷的转向了展示价格的大屏幕。

刘识愣在那里，站起来对客户说：”等等，我看看我的报价书。”

报价文件上清清楚楚的写着六百二十二万，刘识的汗刷就下来了，他记得价格应该是在七百二十三万，少了一百零一万。

他忽然想起什么转过头，看着谢正，这时的谢正也呆坐在哪里，捂着嘴巴，瞪大了眼睛。

“稍等，我们出去开个会。”看着刘识焦急的眼神，谢正把他出了会场。

“是不是你把价格文件改了？”刘识出了会场就着急地问道。

“别着急，别着急，听我说，别着急。”谢正把他拉到更远的角落。

“你先别着急，我们现在出去吃点东西，一会再回来。”

“啊，你不着急，价格报错了，少一百多万呢。”刘识紧张的一塌糊涂。

“没事，少了二百万客户也不会买我们的产品，你急啥。走，慢慢来，和我吃肯德基去。”谢正拉着刘识离开会场。

“是不是你早上把价格文件改了。”刘识走到大楼外，呼吸了点新鲜空气，让自己稳定下来。

“这个问题呢，就别追究了。反正如果你老板问到呢，你就说是我改错了报价。如果MBI的人问到呢，我就说是你改错了报价。MBI开除不了你，红鸟也更开除不了我。你放心，中不了标，也亏不了钱。”谢正掏出香烟，让刘识放松下来。

“那你改报价干嘛？”

“我们中不了，也不能让普惠中。”谢正仰天吐出了一个大大的烟圈，这就是他的目的——搅局。

刘识若有所思的想了想，还是紧张地问道。

“这事老富知道么？”

“你别担心，我会和老富解释的，他听的明白。”

“那你为什么不直接告诉我，我们直接交个低价格就完了。”

“这个复杂了，反正有人不喜欢我们甩价格，一句话说不清楚。”

“那你告诉我也行啊。”

“客户那么多人看着，如果你知道了，演的再好也会让人看出假来，这样多真。客户会以为我们真的失误，报错价格，就不会有人认为我们是故意甩价格了。”谢正耐心地和张识解释一遍。

“你真行，刚才吓死我了。这要是报错，我可赔不起。你得和老富解释解释。”张识紧张地灭了自己的香烟。

谢正拨通了富贵的电话，和他简单介绍一下情况。富贵是老江湖，马上明白了谢正的意思：”政协，你价格算过么？如果我们中标，千万别赔钱就好。”

“放心，我算过。如果中标，这个价格就是成本，赔不到。”

“那好吧，你需要我干嘛，和MBI怎么说，我就怎么说，提前打招呼。”富贵三下五除二就挂了电话，这让刘识小小的放了一下心。

“好了，没事了。我说老富听的懂吧，我们在外面吃个二十分钟再回去。告诉客户，我们的网络交换机没有计入总价，导致价格报错。”

刘识惊魂未定的和谢正在肯德基里吃着鸡块，一边吃还在一边想着刚才的问题。

“客户会怎么办呢？我们报错价格。”

“我也不知道，反正就是搅浑这滩水再说。只有两种结局，一是我们中标，客户最不愿意；二是废标。如果这个价格如果普惠也能中标，我们也没辙。七百万的标，我们便宜一百万，还输真的没天理，移通也不是一个人开的，没那么简单。”

两个人吃饱肯德基后，在大楼外又晃了一会，消除身上的炸鸡味道，才回到招标会场。

一进会场，招标小组所有的人眼光都集中在刘识和谢正的身上。

“我们发现在报价文件中，你们没有计算网络交换机的价格。”招标小组的秘书先正式发话了。

“对，对，对。”谢正摆出很紧张的样子，用干净的衬衫擦了擦额头上刚吃了肯德基的汗水。

“我们刚才出去检查一下报价文件，也发现我们少计算网络交换机在内，非常对不起。”

“你们这是拿我们湖南当什么，这么简单的工作都作不好，什么国际知名品牌，狗屁。”张猛拍着桌子骂了起来。

“这个很是不好意思，是秘书失误导致的，我们决定承担全部责任。”谢正站起来，弯着腰，对着对面稍微鞠了躬。

“你代表谁，MBI还是红鸟？”招标小组的秘书问了一句。

“嗯，我们是MBI的授权分销商，他就代表我们。”刘识站起来，表个态。

“你们他妈胡搞，简直拿招标当儿戏。”张猛甩门而出。

整个招标小组看到负责人都离开会场，知道这个标也招不下去了，都知趣的收拾起东西。

“嗯，本次招标暂停，各个投标方请等待通知。”招标小组的秘书机灵的宣布本次招标的结束。

谢正出了会场先给周成汇报情况，他听到后，马上就反应过来：”什么刘识报错价格，是不是你干的。”

“不是，不是我干的。现在细节已经不重要了，反正客户把标暂停了，对我们是好事情。”

“那怎么和新天解释呢？”周成问道。

“新天不会怪我们的，在会场，他们的人都看到，真的是报错价格，当时刘识的汗都下来了。”谢正忙解释道。

“他的汗下来了，你呢？”周成听出了门道。

“我躲在别人后面，客户看不到我的表情，大家都去看刘识呢。”谢正差点自己乐出来。

“你还说是刘识误报。好吧，不说这个，先看看客户的反应，那你自找的，得在湖南多呆几天。”周成也是老江湖，自然没有多说什么。

“这个小意思。”

谢正也和雷越解释了同样的理由。

“红鸟报错价格？客户怎么反应。”

“客户把招标先停了，等待通知。”

“新天的人在现场么？”

“在。他们的人看到了，的确是报错价格。”

“那还好。你不是说红鸟的人没问题么？”

“雷总，很多事情你就别问了，报价我也过一遍。”

“哦，明白，让我想想。”雷越也听明白了谢正话里的含义。

“我听客户的人和我说，你们报错价格了？”诸葛和打通谢正的电话。

“没事，这价格报错了是好事情。现在就看客户怎么反应，我们还得谢谢红鸟。”谢正和他通电话，自是一身的轻松。

“你给雷总电话了么？”

“我解释过了，他没说啥，也认为可能是个好事情。”

“红鸟怎么能这么不小心呢？”

“别想了，晚上一起去吃个饭，商量一下。你和徐总说一下情况，我就不打她电话了。”

成功者的孤独

回到酒店，谢正把自己直接扔到床上，暗自庆幸这招险棋自己走了下来，只是不知道后面会怎么办。依照自己的分析，客户最有可能走的路就是把这个标废掉，把这部分的设备融到大方案里面去，这也是他最想看到的。

客户基本没什么选择。

如果选普惠，那就要面临MBI价格低的问题。

如果继续议标，普惠再大幅度降价一百万，对客户说不通，普惠也等于扇自己耳光，招标小组肯定也会被内部耻笑，而且充其量大家都重新回到起跑线。

如果选MBI，那就更好玩，普惠是不会给MBI这个机会的。

所以，废标是最好选择。

谢正暗自为自己的这个计划成功感到高兴，但是还是要在所有人面前装出悲痛的表情，否则公司内部这关最难过。

难怪说，成功的人士都是孤独的。

红鸟报错价格的消息飞速的在湖南分公司传开来，谢正没想到的第一个跳出来抗议的是那个叫丁坚的人。

在刚刚进入办公室的瞬间，谢正就感觉到空气里的火药味道。整个公司里的人都用怪怪的眼神看着他走进来，这是以前没有的。

叶莺一看到谢正走进办公室，就用眼神瞟了一眼边上的会议室，他探头一看，诸葛和、徐艳芸和丁坚正聚在一起谈论着什么。

谢正推门走进去，会议室里安静下来，大家都回头看着他，表情各异。

“小谢，红鸟报错价格了？”徐艳芸直直的盯着谢正问道。

“对，他们报错价格，少报一百万，现在客户把标给停了，等待通知。”看着徐艳芸恶狠狠的表情，谢正心里感觉到一丝不祥的预感。可是徐艳芸的目的是什么呢？她的需求，谢正一直没有搞清楚。

“你知不知道，我们费了多大的劲，一直在客户内部布局，这下让红鸟给搞乱了，你知道么？”啪，丁坚拍了一下墙，瞪着谢正。

这是两个人第一次打交道，谢正不得不仔细看了看这个久闻其名的丁坚。

看上去，他比自己大个三、四岁，眼神中有着少有的凶光和狡诈，隆起的肚子表明了生活质量，肯定也是吃喝嫖赌贪一样不拉的流氓。谢正看看丁坚脚下名贵的皮鞋，心里下了个定语。

谢正心中评估了一下这个人的目的和后台，据他所知这个丁坚并没有在北京分公司干过，依他的资历，最多就是在当地玩点邪的而已，自己没啥忌讳的。他不怕玩邪的奸商，就怕慢慢讲道理的儒商。

“你他妈和谁喊呢？你愿意喊和红鸟的人喊去，就算是找MBI人的问题，你也应该找渠道的人，我又没有授权红鸟做MBI的分销。你是谁，这个项目关你屁事！”谢正直接就和丁坚对骂起来，他知道不压住这个地头蛇，在湖南想做点生意是不太可能。

显然大家都没有想到谢正反应会这么激烈，一时场面僵在这里。

徐艳芸先开口打破了僵局：”小谢，丁坚现在是湖南分公司销售团队的leader（小组长），负责整个电信行业客户的协调工作。”

她看了看谢正没有出声，继续说到：”这次红鸟投标价格出错，让他很意外，打乱了他和用户谈好的一些事情。”

谢正扭头看看诸葛和，他低头看着地面，不做声响。妈的，一定是新到湖南分公司，做了缩头乌龟，谢正暗自想到。

“我不知道任何人在客户里面做了什么工作。几次电话会议上，从没人提出来过，如果做了工作请讲出来。”谢正对着徐艳芸说道。

“你做过销售么?哪能什么事情都讲。”丁坚继续盯着谢正，一副居高临下的样子。

“你是MBI的人还是客户的人，东瞒西瞒，你不讲谁知道你干嘛了。还有你他妈说话有点礼貌，公司你们家开的？”谢正转过头来，反瞪着丁坚。

“好了，大家都是为了工作，别生气。今天暂时先这样吧，会明天再开。”徐艳芸打了圆场。

滴、滴、滴。丁坚的手机响起来，他看看短信，递到徐艳芸的面前：”徐总，你看这是客户发来的信息，他说他们的领导对MBI的价格很生气，想要废了我们。”

谢正微微一笑，这点小伎俩自己早很多年前就玩过，徐艳芸也不是傻子。他摔门走出会议室，头也没回的来了一句：”你有关系，你牛，你给扳回来啊。”。

满足所有人利益的“人民币”

回到酒店自己的房间，谢正反思一下，觉得自己一直忽略了徐艳芸和丁坚这个地头蛇，还是要搞明白她们为什么。

“叶莺，出来聊聊呗。”谢正想到了这个朋友加内线。

“你等等我。”叶莺小心的挂了电话。

为避人耳目，两个人打车来到江边的一个咖啡，找个角落聊起来。

“你怎么能这么不小心呢。整个湖南分公司没人不让着丁坚，当初的雷越就让他搞走了，徐艳芸也都躲他几分。”叶莺小声的说到。

“我在湖南又不求名，不求利的，怕他何来，是他到我的项目里搅局。”谢正把勺子扔到咖啡杯里。

“你不知道，湖南的很多单子他都插一手。当年雷越在的时候，就着手整顿。我听说，他连着分销的人又是录音，又是录像，生生给雷越搞走了。雷越走以后，他更猖狂，公司里很多人都又恨又怕的。”叶莺小心地看看周围，生怕被人听了去。

“MBI他家开的，至于的么？”

“你不知道湖南，内斗一直很厉害，很难管，很多老人都走了。”

“那徐总来了也不管么？”

“徐总听说是国顺昌、国总的人，在湖南呆几年，锻炼一下，就回北京当老总去。多一事不如少一事，管他呢。”

谢正听到这里，想起当初郝京还有关沪的话题，慢慢的好像有了点逻辑。

如果单子输了，国顺昌和徐艳芸把责任推到雷越的身上，让这个炮灰完成历史任务；

如果单子赢了，从人事斗争角度，他们可能会更希望单子输了；赢了不过是一点业绩而已，对他们影响不是很大。

而丁坚肯定是想替自己谋私利，心甘情愿的在被徐艳芸利用

……

谢正想到这里真是一个头两个大，这高层如果不想赢移通，或者利用输单说事，那单子可怎么打?

他低头看看正在吃冰淇淋的叶莺，知道答案肯定不在她身上。

“那我问你丁坚想干嘛？”

“他，他一直想当湖北办事处的头，都想疯了，整天找机会给徐总提建议，让徐总推荐他，他也知道徐总干两年肯定回北京。你还是少惹他，这个人坏的很。”叶莺飞快地说道。

想当官，那就好办！

只要知道需求，不求点不到七寸上去，谢正听到这里，心里倒是放下了。

……

和叶莺沟通过以后，谢正把诸葛和拉到了学院街的小吃上来。

“兄弟，你这怎么搞的，怎么丁坚也搅进来。”谢正打开两瓶啤酒。

“唉，兄弟。你都不知道我在长沙有多困难，早知道这样非洲我都去了。 这个丁坚三天两头就找我谈心，说我跟着他干能在MBI吃香的、喝辣的，我他妈的都快烦死了。徐总也不管这单子，雷越天天催我让我去客户那里，去就被骂出来，我每天上班死的心都有。”诸葛和苦笑着摇头，自己喝干了一杯啤酒。

“今天看出来了，你这可是够乱的，这丁坚凭什么?”谢正看着诸葛和心里直想笑，从一个大火坑到了另外一个大火坑。

“年初徐艳芸让他当经理，没找到地方，就成了个狗屁Leader，协调电信行业。这湖南输是我的，赢有他一份，我他妈真的没听过这么玩的。”不知不觉诸葛和已经又喝光了一瓶啤酒。

“在MBI会有可能，很正常，可是通常都不会管别人做单的。”谢正拉住了借酒消愁的诸葛和。

“这个丁坚在当地勾着分销赚钱，然后挤兑内部人，老人都走光了，当初雷越也是那么被挤兑走的。今年谁知道他怎么想的，就整天拉着我谈，赢了大家怎么怎么分。可是他屁事不干，就是发邮件，编故事。他从来也不去客户现场，可能认识个什么人，客户有点啥变动，就赶快发邮件，炫耀一番，说是他干的，有点坏事就往我这里推。”诸葛心里的苦闷终于爆发了。

“你把他的邮件转发给我看看，我教你怎么对付他。”

“怎么对付他？上次，就是见高富那次，我们还没回来呢，他就已经把邮件发到国顺昌那里去了，说这事情是他安排的，我们就是走个过场。”

“真的，那他也够职业的，佩服。”谢正听了哑然失笑，国顺昌就擅长玩公司政治，两个人算是彼此都有需求。

“听说上面那位国顺昌，基本不见客户，整天就是和内部开会，所以回邮件速度特快。那个丁坚刚发，他就已经回复了。我们还没到公司，他们的邮件已经漫天飞。”诸葛和说话间又开了瓶啤酒，可见心情郁闷透顶。

“对，我也听说了。这个老大的名言是——我去见客户要销售干吗。”谢正拍拍诸葛和的肩膀，继续说道：”那怎么办，哪家公司不都有这种人，为华不一样？单子赢了，就没问题。输单，就这帮鸟什么事都来。”谢正吃着小吃，看着诸葛和一个人喝闷酒。

“诸葛和，这样吧，你在当地搞客户关系。我保证你，回北京一个月时间把丁坚的事搞定，今天王八蛋还冲我拍桌子，不信还治不了他，反正我在北京，没什么怕他的。不给他治?，这单子他不定搞出什么事来呢。这次价格的事，我看他怎么闹？徐艳芸怎么看这事呢？”

“她过几年就回北京，当和事佬呗。”

谢正感觉这斗争刚刚露出了个小尖尖，海面下的冰山还不知道有多大，自己一个人打不赢这场战役。他必须把湖南变成所有人的”人民

币”，满足所有人利益的同时，还可以让大家在里面做利益交换，达到一个平衡，这样这艘船才能向自己的方向迈进。、

放弃才能拥有更多

在酒店的楼下，谢正买盒焦油含量最高的骆驼香烟，深深地吸起来。这场斗争的复杂程度，让他感到非常痛苦，甚至开始怀疑自己一贯坚持的信念了。

事情源于刚刚参加工作的时候，那时自己的工资每个月刚刚一千五百块，负责一家香港公司的网管。九八年、九九年的时候，电子商务兴起，整个IT业一片繁荣，自己所在公司业绩每年的增长都是300%以上，公司几乎天天在招人，对办公电脑的需求非常大。

他作为唯一的网管，在被公司安排维护的同时，也负责采购办公电脑。他一个月的工资一千五，可是每个月因为采购电脑能拿到的回扣都超过了五千块以上。这样算下来，他的月收入都在六、七千、甚至八千元以上，超过了当时的几个高级主管的工资。

那时的他也就是个小网管，有了钱也不知道该干什么好，就每天请朋友晚上去酒吧、迪厅，变着花样的玩；买了手机、数码相机、游戏机、摄像机……买下了同龄人所有能消费的东西后，他反而迷茫了。他发现自己对回扣的迷恋程度非常可怕，可怕到怕失去一个月薪仅仅一千五百元的工作，虽然这个工作不能给他带来任何进步和眼界的开阔。

后来，公司发展步入正轨，回扣收入逐渐减少，自己一下子被打回原形。这才发现，原来无论拥有多少，自己其实也不过是个替人修电脑的而已。可是为了这点回扣，自己每天精心敬业的在岗位上工作了整整一年，很多同学却已经开始人生的进步。

他在那个时候，想明白一个事情，贪便宜是人的本性，这些额外的灰色收入会让人着迷，着迷到忘却原本的目的，成为只为了贪图一点点小便宜，而被关在坟墓里的强盗。

不学会放弃，就不会拥有的更多。这句话他在刚刚参加工作的时候，就深深的理解了它的含义。

在其后的工作选择中，这段经历不断的提醒他自己，不能为了贪图一点点便宜而迷失了自我。无论拥有多少，网管就是网管，只能看得见电脑的屁股，而永远看不到更广阔的天空。

在往后的工作经历中，他更是看到了无数类似的情况，那些贪婪的采购，为了点点回扣，心甘情愿的在一个枯燥的岗位上工作一辈子，而浪费了自己的大好才华。一点小小的利益，很多人争的头破血流，却不愿意哪怕是稍许的抬头去看看更广阔的天空。

他辞职后，把这个职位和回扣关系都交给了一个同样渴望回扣的朋友。

眨眼间，这么多年过去了，自己已经周游了大半个世界，在MBI参与和抉择着以前不敢企及的项目生死，只要愿意，就可以有几十万、上百万的进账，但是他不断的告诉自己不要再当那个网管了，因为他看到自己的继任者这么多年，还一直在寻找着不同公司的网管，去寻求那曾经获得过的点点回扣。的确放弃手头的利润的确是一件很难的事情，这他深有体会。

赢，赢，赢。只有单纯的为了赢，放弃利益的迷惑，才能战胜自己，战胜敌人，成为最后品尝胜利果实的人。

骆驼香烟抽完，谢正抖擞起精神，重新画了张MBI的决策链图，一个个开始分析起来，他自己必须找到大家的”人民币”，消除所有的矛盾，构建利益共同体，才能让整个团队为自己的目标服务。

内部的决策链

“Victoria，我是谢正。上次的体检卡，你父母用了么？”谢正拨通了中国区总裁秘书的电话。

“去了，他们挺满意的，谢谢。”

“Victoria帮个忙，你能把这些大老板的销售任务表发给我么？”这可算是公司机密。

“啊，你要这个干吗。”

“没什么，我参加的一个培训，需要一些实际的市场数据分析，挺重要的。你帮个忙。”

“那等我回家，用家里的电脑传给你吧，给我个外面的免费邮箱，可别外传。”

“知道，谢谢了。”

谢正打开电脑，连上了公司的内部网，发现丁坚已经发了封邮件，投诉到国顺昌那里，认为红鸟投错价格，导致了客户的巴拉巴拉问题，潜台词就是建议慎重考虑红鸟参与湖南地区电信行业的项目，同时点名谢正现场参与了投标。

这个事情可大可小，谢正马上连线周成，商讨解决办法。

“成了，谢正，别解释，我也不关心是谁干的，看住客户，不用因为这点事情受某些人影响，谁都不是傻子。其他的人，我和雷越会想办法替你去解决的。不过以后做类似的事情，要小心，不要让人抓住把柄。你也不用响应他们的邮件。”周成关键时刻的力挺，让谢正放心很多，至少今年的这个团队还算是办正事的。

“谢谢周总。吾当鞠躬尽瘁，死而后已。”谢正也意识到当初的办法过于激进，已经走在刀刃上了。

“放心吧，某些人正求着红鸟压货呢，他们会摆平的。”谢正明白周成指的是蒋义和James这个层面的人，现在已经三月底，分销们该提货了。

谢正把这个邮件粘贴出来，由免费的邮箱发给富贵后，打通了他的电话。

“老富，你看到我的压力了吧，帮我撑住这件事情。和这帮人只能死磕到底。”

“政协，你们真够乱的，整天发这些个破邮件，管屁用。你们的James老大刚走，让我们再多提点货。这个丁坚想怎么着，想废了我们红鸟。我干，James也不干。放心吧。不过，做事情也别闹僵了，事缓则圆。”富贵觉得谢正发这个邮件都是在浪费时间。

“好，谢谢。你别怪刘识，这都是我干的，你帮我挡着吧。”谢正替刘识说了几句好话，知道富贵处理这个应该是小事一桩。

很快，MBI在内部就打开邮件仗。

周成发邮件赞同丁坚的说法，希望渠道部门能加强对分销技术力量的培训，把球踢给了渠道部。

渠道部又发邮件，把事情踢给了培训部。

培训部发邮件，把最近三年对分销所作的培训一一列出，说明培训完全符合MBI的标准，把球踢给了红鸟。

红鸟负责和MBI合作的人又把事情踢给了自己的销售部

……

最后，蒋义发了邮件，高屋建瓴的下个结论——请密切关注客户层面的变化，提建设性意见，并明确指明客户具体是哪个人对MBI的报价有问题，并拿出证据和指明关系层面如何改善。

谢正看到这里明白，这事又踢了回来，应该暂时算束之高阁。如果湖南的单子输了，肯定还会拿出来说事，不过肯定是半年以后的事情，自己算欠很多人的人情。这个丁坚对付北京来的人，经验还是欠缺，不知道怎么打到关键点上去，不过他的目的也达到，让不明情理的人都以为他在做这个项目。

丁坚，君子报仇十年不晚，老子先拿下这个项目再说。谢正把丁坚的因素放在一边，看着Victoria发过来的表格，对应着内部的组织结

构图，仔细分析起MBI决策层面关键人的需求。

要清楚下属的需求

从当年的采购预算来看，移通只能算是国顺昌的第五大客户，而且赢单概率极低。他可能会因为政治斗争，而牺牲掉它的。制伏他的刀子，只能是到亚太区的老板，他肯定只关心业绩，大陆的人事斗争和他无关。

湖南占徐艳芸比例差不多10%，去除一些胜算更低的单子，对她的影响还是很大，所以她也有可能为了完成业绩两边倒。

雷越全年的销售预估小于移通全国，大概是两个省采购预算的总和，所以他如果赢了另外两个省，湖南还可能被牺牲。

移通对James的影响不大，但是他是一个强势型销售，也是一个不会放弃任何一点机会的人，他的发展已经超脱本地大陆人之间的竞争，可以不做考虑。

蒋义和周成，他非常熟悉，湖南只是重点。拿下移通任何一个省份，这个Team的基本任务就算完成，能多赢最好。

叮叮，正在看着，谢正的手机响了起来，师媚的名字在一闪一闪的跳动着。对啊，忘了这个美女了，谢正看看手表，晚上十点多了。

“喂，MBI的谢总么？”师媚用的是很职业的口吻打过来的电话，还是很小心，不知道谢正身边有什么人。

“师媚，是吧。我是谢正，这么严肃干嘛？”

“叫我Eve（夏娃）吧，我朋友都这么叫我。”

“那叫我Adam（亚当）吧，就让你一个人叫。”

“呵呵，你少来。”谢正听到那边笑的花枝乱颤。

“我叫Adam怎么了，还没吃过苹果的Adam，和Eve没什么的。”

“你没吃过苹果，谁信啊？”

“你吃过苹果？”

“什么啊，说什么呢？”

“是不是最近苹果贵啊，改吃香蕉了吧。”

“流氓，少胡贫了，说点正事。”师媚换回严肃的口气。

“什么事？”

“听说你们投标，把价格报错，低了一百多万？”

“我们的一个分销把价格算错了，少算了网络设备，已经被我们骂的狗血喷头。怎么了？”

“没事，冯总让我找你们的人问问，看看什么情况。”

“你们冯总太狡猾了，派这么个美女来腐蚀MBI，看样子也就我能担当起反腐倡廉的重任。”

“你能？”

“我一般都是把肉吃了，骨头嚼了，汤也喝了，然后打死也不招。”

“别贫了，怎么样，一起去找个茶馆坐会儿？”

“晚上我喝酒，不喝茶，茶馆不够乱。”

“改天吧，今天谈点正事，我一会而到酒店接你去，三十分钟后在大堂等我。”

谢正看看表，等她到了，就深夜十一点，看样子是想斗智或者斗勇？

“好吧，我在大堂等你。”

大约三十分钟后，师媚穿着一身职业套装，出现在酒店大堂的门口。

“Eve，我在这里。”谢正在咖啡座里，摆摆手。

“你在这里，走吧，我领你去长沙最好的茶馆。”师媚摆摆手，没有要过来的意思，谢正也只好快步走过去，和她一起上了车。

“新买的车？”谢正闻着凯越车内新鲜的皮革味道。

“嗯，刚买的。车小点，委屈你了。”

“你这大美女，应该是委屈你了。要在MBI，怎么也得开个罗密欧吧。”谢正试探着用MBI吸引吸引她，尝试找到自己的筹码。

“MBI这种大公司不好进。”师媚一边应着，一边把车开出了酒店。

谢正一听有门。

“对，在长沙是很难，一年也招不了几个。上海和北京很容易，机会很多。”

师媚一听来了兴趣：”长沙这个小地方发展机会不多，你觉得像我这样的如果要换个城市发展，去上海好，还是北京好。”

谢正琢磨一下：”我在北京熟人多，如果你感兴趣，我可以帮你介绍，介绍，上海当然是女孩子的天堂，如果你想去也行，我帮你联系，长沙这个地方的确是没什么好待的，机会少很多。”

师媚转头看看谢正，似乎想确认什么。

“你能帮我联系联系么？我在长沙真的是待够了，一直想去大城市发展一下，可我一个女孩子，你也知道。”

“嗯，我别的忙帮不上，如果想去MBI，我还是可以帮你介绍介绍，市场部机会蛮多的。”

“好啊，好啊。如果有在MBI北京工作的机会，我也不干这个破工作了。”师媚越说越兴奋起来。

谢正心里一下踏实很多，知道自己找到了对方的需求，后面就好办。

两个人在茶馆里，找个安静的角落，坐下来。

“怎么，冯总想知道什么？”

“其实也没什么，他可能关心这次报价到底是失误还是报了低价，让我找机会问问。”

谢正心想，这个师媚应该是想到自己能帮忙介绍工作的事，嘴上就松了下来，不由得也暗自庆幸自己一下就试探到点子上。

“这还不简单，你就说今天见到我了，结果我正被老板骂的劈头盖脸的，说我工作不认真，把价格报错了。”

“凭什么你让我说什么，我就说什么。你们到底怎么回事？”?媚眼睛里媚意盈盈，让谢正心痒痒的，可是心想自己还是要先办点正事，现在也不过是两个人第二次过招而已。

“真的是报错了，你们的人在现场也看到了。当时我们紧张的汗都下来了，我也被老板骂了一顿。”

“你这么能干，老板不会骂你的，净骗人。”师媚笑笑，给谢正倒了一杯泡好的普洱茶。

“你是不知道我们工作的压力，这种大项目都是你死我活的，普惠的人也不白给，你肯定也认识。”

“嗯，他们在湖南泡了好多年，不过我觉得他们不如你能干。”师媚的天性里有种近乎撒娇的味道，让谢正美的有点抓耳挠腮。

“为什么？”谢正转眼去看她沏茶的熟练动作，很专业。

“他们没给我下过套，让我跳槽去普惠。呵呵”师媚也为自己的话逗乐了，不过一下就破了谢正的局。

“我哪给你下套，你这么能干，在长沙真的是委屈，我一下就感觉到，说真的。”千穿万穿，马屁不穿，谢正自然毫不变色的继续换个方法接着拍。

师媚听到这里，不出声了，转头忧郁地望向窗外缓缓驶过的驳船。

“不说生意，说说你沏茶怎么这么专业，很懂茶么！。”谢正抿了一口，沁鼻的茶香。

“普洱茶美容、减肥，还有助于睡眠，我家里有亲戚做这个生意。”师媚来了兴致，又给谢正倒了一杯。

“别提了，我一个叔叔做普洱茶被套的很惨，被香港人玩了。不过我听说MBI的市场部都是MBA学历，非常难进。”

谢正口里的茶差点没喷出来，看样子她是真想换到外企来，这老冯敢情下面的人需求都没搞清楚，这不是肉包子打狗么。

“对，的确都是MBA，但是其实也没什么。”

外企的品牌全球统一化，产品的创意和设计都在美国和意大利这样的国家，然后由奥美这种顶级的广告公司统一执行下来，防止不同国家和地区执行起来有偏差，所以在中国，很多外企的市场部就是个计划和执行，并没有太大的发挥空间。

“只是因为需要和老外频繁的沟通，所以有点洋墨水的MBA比较适合这个位置，也就是点英语优势而已，你英语怎么样？”谢正解释了一下外企市场部的工作内容。

“我有好多老外朋友，英语没啥问题。”师媚一听，来了兴致。

“那如果你喜欢，很适合你啊。外企的市场部很多旅游机会，我认识的朋友三年跑了十几个国家，全世界都玩遍吃遍。”谢正就捡女孩子喜欢的说。

“真的？，可是你知道，像新天这样的企业其实是没什么市场和广告，我这个市场部经理其实就是给他们销售跑腿的……”

“这个容易，我给你上个广告速成班，绝对可以出去蒙事。以后有机会，我介绍你和MBI市场部的老总认识认识，假借谈合作之名，你和她说说我这套，再拽几句英文，保证她高薪把你挖走。”

“你真是做销售的，张口就来，什么都懂。”师媚的流目传情，表示不信。

“销售和这个都是通的。开玩笑，随便找个名牌的广告，今天我给你实际案例简单分析一下……”

谢正打开随身携带的笔记本电脑，连上互联网，借机凑到了师媚的身边。

忽然，一波一波的暗香，马上扑鼻而来，缓慢而悠久的刺激着谢正的男性肾上腺分泌。

香奈儿五号，应该是刚刚上车前喷的，已经到了中调，谢正马上闻出来。

他暗自骂到，真是狠毒，明摆着今天晚上肯定不行，却用这种勾人的香水对付自己，怪不得把我拉到茶馆来，他暗自屏住呼吸，知道自己不能在刚刚开始就败下阵来。

“我睡觉时只穿CHANEL NO.5”这句玛丽莲*梦露的名言被很多中国人误读，把重点转到了裸睡上。

当记者问梦露穿什么睡衣入睡的时候，梦露的回答是：”“A Few Drops of Chanel No.5”。这句话的隐含意思是由香水和体味混合出的诱惑味道围绕在身体周围，胜过任何衣物甚至裸体，可以让男人在夜晚臣服于她。

这款香水里面有几种致命的催情成分，当喷在关键部位一段时间，和女性荷尔蒙中和后，会散发出一种基本无味的气体，能强烈的刺激男性肾上腺分泌，让他们的大脑失灵，导致下面指挥上面。

因为它需要和含有女性荷尔蒙的体味中和，所以这种催情气体只能在男性非常接近女孩子身体的时候才发挥作用。

想想，如果想勾引某位男士，只需要走到他身边一挥衣袖，香水会混着女主人的体味让对方产生忘乎所以的感觉，而不由自主的把这种感觉和身边的女孩子联想在一起，在不知不觉中迷恋上她。女孩子还不会因为某些香水的随意散发而误中自己不想攻击的对象，达到对敌人首领个人精确打击的终极目标，所以这也是暗通此道中女孩子的顶级武器。

肯尼迪肯定是晚上闻到喷了香奈儿5号的梦露后，当时就置国家大事于不顾，拜倒在石榴裙下，才让梦露发此感慨。可惜雄心勃勃想当第一夫人的梦露，终究不比出身皇室贵族，用香水臣服罗马帝王的埃及艳后，她并没有真正的征服肯尼迪。

如果自己今天就被此香水攻势直接斩首，做出什么失态举动，变成师媚的手下败将，那肯定在她心目中魅力大失，把这种男女间欲说

还休，欲擒故纵的感觉破坏贻尽，这个游戏就玩不下去了。

谢正正在回忆着自己和这个香水的一些故事，那种一波波强烈的感觉却不断袭来，让自己头脑一阵阵晕眩，下体也不断产生难以遏制的冲动。他斜着瞟了一眼身边的师媚，她已经感觉到谢正明显的不自在，轻轻抿着嘴，掩饰着自己成功的微笑。

“等一下，我去卫生间。”谢正抵抗不住身体由内而外产生的冲动，只好找借口离这能杀死自己的香水远一些。

走出茶馆外，他深吸几口新鲜的空气，清醒一下自己的头脑，告诫自己要控制住，然后返回了座位。

师媚正带着胜利者的微笑，妩媚地来品着茶香，看样子她也很享受这种互相角力的过程。

谢正这回不得不坐回自己这边，收起笔记本电脑，广告的话题进行不下去了。

“怎么，突然间不说了？”师媚拿起茶碗看着他。

“嗯，思考一个严肃的问题。”谢正食指使劲按着太阳穴。

“什么问题？”

“怎么眨眼间，你在我的眼里就魅力无穷呢？”

“呵呵，喝茶也会喝醉了么？”

“茶不醉人，人自醉啊。”谢正叹口气，做个买单的动作。

“怎么，不喝了？”

“嗯，早点回去休息，明天还要早起。”谢正暗自想到，今天算你赢。

“好，改天再聊。”师媚主动买了单，收拾东?和谢正离开茶馆。

在回酒店的车里，谢正能感觉到师媚身上散发着阵阵的幽香，这淡淡的刺激，勾起他对无数往事的回忆。

“你的香水是香奈儿五号吧。”谢正闭着眼睛，静静的体会着那阵阵的幽香。

“你真专业，这都能闻的出来，累了吧。”师媚感觉到谢正的变化。

“嗯，我熟悉这个味道，它有特殊的功效啊。”谢正把自己从回忆里拉回来，打开车窗，让这种迷人的味道散了出去。

“什么味道。我都不喜欢，朋友送的，就随便抹了点。噢，到了。”

师媚把谢正送回了酒店。

“谢谢你的茶，也谢谢你的香水，改天再聊。”谢正低腰向坐在车里的师媚，摆摆手，表示感谢。

“帮我问问你们市场部的位置，今年还有没有。”师媚用风情万种的眼睛向谢正瞟了一下。

“我会想着这个事的。”谢正特别用眼睛盯了盯她若隐若现的胸部，讨回点便宜。

“咳，咳。”师媚收了收自己的职业套装，让胸部躲过谢正的目光，关上车门，离开了酒店。

谢正愣愣的站在酒店大堂，回忆了好一会儿，回忆自己是在哪个城市，到这里干吗来？自己的家在哪里，这个香水的威力太大，怎么让自己一下子迷失了。这个师媚，他暗自的掐了一下大腿，让自己回到了现实。

看着这个既熟悉又陌生的酒店大堂，谢正意识到明天还要继续开战。

内斗？先撤

第二天，大家聚齐，共同商讨下一步对策。

“我刚接到了客户的正式通知，这个招标暂时就先这样，下周一给最后消息。”诸葛和看看大家，简单介绍了客户的通知。

“我在里面的人告诉我，客户会因为我们这次误报价，废了我们的标，我们以前辛苦的工作白做了。”丁坚站在会议室门口，扶着墙，摆出了一副忧心忡忡的样子。

诸葛和也是实在受不了丁坚，捂着嘴小声和谢正说：”他干个屁，不知道辛苦啥了。”

谢正拿了本商业周刊，漫不经心的翻着，和着诸葛的话点点头，心里想着：”现在说什么都是废话，等下周一客户的反应吧。”

“丁坚，你也辛苦。诸葛和，你把客户的情况写个邮件发给我，也抄给所有相关Team，让大家都知道一下，好有个准备。”徐艳芸做了个结论。

谢正听到这话，暗自佩服她的狠毒，都说家丑不可外扬，这使劲的让全世界都知道，肯定有所想法。他想着叶莺和郝京等人的话题，心里更加确定，这个徐艳芸是想利用这个单子，做点事情给上面。看她的性格，应该不会自己出头，莫不是利用丁坚来大闹一场?

谢正看了看一旁还在演戏的丁坚，徐艳芸的目标是不是是雷越呢？那自己的这件事可能会被她放大而利用上。

这个答案得去找雷越，和他好好谈谈，想办法把徐艳芸给装进来。

刀子、钻戒、控制、唯一选择，谢正默念着自己的口诀。

“小谢，你还有什么建议？说一说。”徐艳芸看见谢正在一边漫不经心的看着杂志，还喃喃自语，不禁有点火大。

“嗯，没什么建议，等客户通知吧。或者拜托丁总找找客户的内部关系，把标扳回来。”谢正还是漫不经心的看着杂志，但是知道嘴上不

能软，否则就永远在湖南硬不起来。

“散了吧。”徐艳芸皱皱眉头，解散了会议。

诸葛和把谢正拉到写字楼外面的角落里：”兄弟，你也看到了。我没办法，刚来，能怎么样呢。这邮件怎么写？”

“没事，你就往红鸟身上推，大不了我抗着，你在当地就只能先委曲求全一下。可乐你请，北京我搞定。”谢正从身边的杂货店拿了两听可乐，分给诸葛和后，自己一口气喝光，败了败昨晚师媚的火。

谢正回到酒店，把会议的情况和周成电话里一说，周成就火了：”你没听错吧，徐艳芸让诸葛和给所有Team发邮件，她想干什么，怕大家都不知道，上个邮件已经漫天飞了。”

“我也搞不懂，实话我也觉的这有点扇风点火，唯恐天下不乱的意思。但是，我肯定目标不是我，我刚到湖南，和他无怨无仇的，再说了级别也不够。”谢正暗示着。

“成了，我明白你说什么，你等等，我问问，一会儿给你打过来。”周成啪的挂了电话。

嗯，还是领导的觉悟高，肯定问蒋义和雷越去了。谢正挂了电话，自己琢磨半天，没想好周成会怎么办。

“政协，撤，撤回北京，让他们丫自己玩去。”周成的一句话让谢正楞在了电话旁。

“怎么了？这、这客户不做了？”谢正一时也没反应过来。

“你就甭问了，先让他们自己斗去。我和蒋义也打过招呼，你先回北京。和他们说，蒋总有个标，需要你帮忙，暂时支援一下。”

这领导想法就是不一样，早知道我就少说几句，好在长沙多待几天。住着五星级酒店，再联系联系师媚，要么叶莺。

“靠。”谢正直骂自己多嘴。

“你说什么？”周成在电话里没听清楚。

利益驱动型管理

谢正回到房间，想起设计院的阮文，这是这次投标的一个重大发现，临走之前得突击一下。

他打通诸葛和的电话，让他到房间里来一起讨论一下。

“阮文，我以前拜访设计院的时候和他见过几次，他都推开，让手下人和我谈。感觉对和MBI的合作并不是很上心，你想啊，这么多年都是普惠公司的，哪有我们什么事。”诸葛和说道。

“我投标那天，他是评标小组成员，可以把他培养成内线么。”

“嗯，我也搞到了那天评标小组成员的名单，我们一起看一下。”诸葛和在电脑里打开了刚刚拿到的名单，两个人研究起来。

分析来分析去，还是阮文被忽略的程度最高，极有可能以比较小的代价拉拢过来。

“你觉得阮文是个什么样的人？你们打过交道的。”谢正看着诸葛和。

“没啥感觉，技术人员就那样，也不强势。当官了以后，对技术也不太热衷。三十多岁，从技术员干起来的，结婚了，平常就回回家，照顾照顾老婆孩子呗。”诸葛和回忆着和阮文的一些事情。

“你看看他孩子多大，看能不能搞点动静出来。”

“你想通过阮文达到什么目的呢？”诸葛和问道。

“嗯，不好说。改标书？改方案？你觉的他有这个能力么？”

“他啊，有，也有限，湖南的客户很强势。我问过设计院的人，他们就是顶雷的，方案通常都是客户自己做，他们签个字而已。”

“那就先接触着，如果他自己有价值，关键时刻会透露给我们的，不行当个高级内线也好啊，我们也没啥好选择。对了，吴韵几月生？”谢正还想着是不是能在客户内部找到另外的立足点。

“八月。现在别指望她能干啥。生了再说。”

“嗯，和你说个不好的事，我得回北京待段时间。”谢正叹口气，对诸葛和说。

“怎么了？”诸葛和从电脑上回过头来看着谢正。

“北京有个大标，老板让我回去支援一下，蒋总的。”

“现在？这标还没结束呢？”诸葛和瞪大了眼睛。

“是，我有啥办法。老板让撤就撤呗。”谢正加强了撤这个字的语气。

“撤啊。”诸葛和听明白了重点。

“我对MBI还不熟，你在这里能帮我挡着点事，你撤我怎么办？”

“也是好事。反正客户就这样，我回北京帮你搞定几件事，对你赢单有帮助的。”谢正拍拍诸葛和的肩膀。

“你想干点什么，咱哥俩商量商量。”诸葛和一听，有了点精神。

“这单子关系着你、也关系着我在MBI的生死，我打算回北京调动一下上面的力量。”

“你打算怎么调动？”

“都还只是些想法，不过就像上次说的，我先把丁坚给你搞定，让他少骚扰你。其次，我有我的渠道和办法，想办法多拉几个老大进来关注这个单子，希望从他们那里拿点关系和价格的支持。还有新天，我回去和雷越好好谈谈，让他多和新天合作，减轻我们正面进攻的压力。”

诸葛和听着摇摇头，感觉也没听到什么重点。

“如果你觉的有啥事需要我帮忙，你编个故事提前告诉我，我就从北京飞过来，也很快。新天他们最近怎么说？”

“我和张凯通电话，他也没说什么，就是价格报错了呗。他答应和客户做做功课，现在客户很难做，这个价格买普惠的也不合适，依冯总的判断，有可能就不招了，放到别的项目里去。”

“真的？那是好事情。现在是能过一关是一关。下午，咱们两个去一次新天，感受一下他们怎么看这次报价。”谢正暗自窃喜。

“也好，去客气一下。他们也不一定就相信是报错了，不过我们事情还得做到。不过这价格到底是怎么回事？你真报错了？”诸葛和苦笑着看着谢正。

“不重要，不重要。反正新天也不能说我们啥，是红鸟报错了，又不是我们报的。”谢正笑着说。

一进新天的大门，谢正就看见师媚正在和同事谈事情，便走过去和她打个招呼。

“呦，诸葛、谢总，你们怎么来了，是找冯总么？”师媚一看见谢正与诸葛和进来，忙上来打招呼。

“对，对。我们和冯总还有张总约过的。”诸葛和客气的回应着。

“师总，上次开会到现在好久不见了。”谢正提前暗示师媚一下，两个人昨晚没有见过面。

“是啊，是啊，您是稀客。我来领你们见一下冯总吧。”师媚自然心领神会，把他们带到了冯总的办公室里。

“冯总，MBI的诸葛和谢总来了。”师媚敲敲门，把两个人领进去。

“啊，谢总、诸葛。坐下谈，坐下谈。”冯治国把两个人让了进来，也示意让师媚把张凯叫了过来，关上房间的门。

“冯总、张总，这次价格的事情你们也知道，这次也不太好意思，红鸟一个新来的销售报错价格，我们也很被动，这次也是过来和您当面说一声，解释一下。”诸葛和说起话来不卑不亢，还是很有分寸。

“嗯，这个我知道。单子的具体事情，你们可以和张总商量一下，他和客户很熟。这次张猛在会场发火了，听听张总的建议怎么挽救一下。今年后面可能还有更大的单子，不能因小失大了。”冯治国还是隐晦的表达了对这个事情的不满，但是也没有说什么。

“嗯，还有个事情，我想向你们咨询一下。我和雷总通过电话，下周会在北京和你们负责服务的部门经理见面，谈一下合作的事情。听说你们MBI很多部门都是独立运作的，服务并不完全归销售部门管，

能详细和我说一下么？”冯治国说着这话的时候，看的是谢正，他知道谢正是北京来的，会比较熟悉MBI的架构和体系。

“嗯，这个我来解释吧，我干的比较久。”谢正接过了话茬。

“冯总。这MBI其实不应该算是一家公司，应该可以看作是很多公司的联合体，每个部门都是个公司，独立运作。”谢正举例解释到。

例如，诸葛和按照国内的说法是销售部的，他卖的是谢正所在的产品部的产品。也可以说谢正是开发商，诸葛和的部门是合作的销售公司，同时开发商本身也具备完整的销售体系和与之相对应。同理服务部门也是一样的，相互之间独立核算，没有谁管谁这个概念，互相之间是利益驱动型的。

“MBI各个部门的独立性可能是国内公司无法想象的，它希望每个部门都能独立盈利，而且据我了解，大部分都实现了。例如：MBI的HR，冯总您可能不知道，MBI把自己的HR外包给了世界上第一大的HR外包公司，就是MBI自己。MBI的这个HR外包公司的客户还有宝洁、BMW等世界知名品牌，他们的高管绩效评估和任命是由MBI的人做的。”谢正的解释让冯治国吃惊不小。

“嗯，这个很有意思。那服务部门主要关心什么呢，国内都谁和他们合作过？”冯治国看样子是想通过底下的人了解一些MBI的内部消息。

谢正暗想，为了湖南这单子，我就当回冯治国在MBI的内线吧。

“国内目前没有大的服务公司和MBI合作过，大家都是竞争对手。小的肯定有很多，都是分包的形式。冯总您们公司的专长是产品的售后服务，这个和MBI是有冲突的，不过您的软件产品可以和服务部门结合在一起，在这方面合作是有可能的。不过这需要雷总和服务部门的老板一起协商，只有他能协调你们和服务部门的合作。”谢正肯定了冯治国和MBI合作的可能。

“好，和你们说个商业机密。我们目前正在和美国的一家软件公司谈合作，帮他们打开在湖南等地的市场。只要能让他们有一个大的省

级装机客户，我们就可能被收购，那时候我们也是外企了。”冯治国点点头，透露出了自己的目的。

“是么？”这个消息让谢正与诸葛和都非常惊讶，这种跨国的软件并购在国内还很少见。

“新天，您100%拥有股份吧？”谢正问道。

“嗯，这几年并没有融资。”冯治国也难掩自己的兴奋之情，看样子和美国人的合作已经进入了尾声，就差这最后一步。

“那湖南有可能么？”诸葛和问道。

“嗯，湖南的架构已经稳定下来，这几年是不太可能更换平台。我们正和MBI等大的服务厂家谈合作，希望能帮我们走出湖南。”

诸葛和与谢正两个人对视一下，心里都明白，美国人如果想把他公司收购了，一个小小的湖南肯定装满足不了他们的胃口。

“好，谢谢你们。湖南的单子你们先和张总谈吧。”冯治国客气的把两个人和张请了出去。

张凯与诸葛和都在湖南当地，已经见过很多次，比较熟悉，所以大家坐下来直接打开了话题。

“你们这个报价可给湖南整惨了。”张凯开口就说到。

“张猛回去后，大发脾气，原本计划是三轮议价，现在根本没法做。就这价格定吧，也不合适。他想以投错价格的原因，废了你们。我们做了很多工作，替你们说了好话，现在拖下来了。等等吧……”张凯说了堆自己很帮MBI的话，让谢正听的也不是很感冒，没感觉他说到点子上，和诸葛与他客气几句就走了。

“这个客户的关系还在冯总手里，张凯就是跑腿的。”诸葛和在回去的出租车上，看出谢正对张凯的不满意，也说出自己的看法。

“我回北京探探雷越的想法吧，当地的关系只能你做了。”

谁也别当替罪羊

谢正告别相关人等，收拾起行李，直奔机场。

“政协，你在哪里呢？”高飞的电话打了进来。

“我在长沙呢，怎么了？”

“告诉你个好消息，我升一线经理了，等回北京请你吃饭。”高飞的语气里说不出的兴奋。

“啊，怎么？远想的人都死绝了？”嘴上说着，谢正还很是惊讶这个消息。

“你嘴里就没好话？你知道么，远想根本就没精力管理大陆的业务，都对付美国人去了。现在Linda走了，二线升三线、一线升二线，我变一线了，大家都升官了。”

“是么?Linda去哪里？”

“就是去品果，品果一直在挖我们的人，很多人都想走，工资翻一倍。”

“那你可逮到机会，一年怎么不赚个别墅出来？”

“你啥时候回来？我们商量商量。”

“我在去机场的路上了。”

谢正挂了电话，感觉一阵好笑。大家都梦想着早一天能进入职业经理人的位置，想不到最先达到的是高飞，还是这么个情况下。

远想不管，就这么个乱世，高飞这个混子还不使劲捞！

回到北京的谢正，自然先和周成找个露天的酒吧，谈谈到底是怎么回事。

“政协，撤回来是为了保护你，也是为了保护我们Team。”周成和谢正坐在三里屯附近的一个咖啡吧里，享受着北京少有的春日阳光。

“我知道，国顺昌好像一直在找借口要洗掉雷越，会不会拿湖南这次误报价说事啊？”谢正试探着问道。

“你知道还挺多。”周成知道是没必要再瞒着谢正。

“现在MBI在移通的销售压力都很大，ISU内部在互相推卸责任，搞政治斗争。现在他们觉得湖南可能拿不下来，要拿这个说事，所以你就先退回来一点，让当地上，省的后来拿我们STG的人当替罪羊。知道ISU的人投标为什么不去么，就都想摘自己的责任。”周成说的也直摇头。

“这个能看得出来，但是总归是要做单的。那雷越怎么办？”谢正听到这个也算是谢谢周成说了点实话。

“所以说你就别掺和这种事情，让他们自己闹去。雷越现在也是左右为难，当初他也是为升二线，挑了这么个地方。反正就是我们STG别掺和他们ISU的政治斗争就对，也别让他们抓到我们什么把柄，只做你必须做的事情，方案别错，价格到时候我们把握好，赢了输了都是他们的事，任何事情都留邮件备份。像这次投标的这种事情就不要再干，他们不去，我们以后也不去。”周成的每句话都让谢正心里凉半截，说到最后就彻底掉进冰窟窿里。

“你呢，也别担心业绩。今年给你一些别的客户，都能有采购，给你充数。你也别漏了他们，再自己东捡捡西捡捡，你和分销也熟，要点数上来，今年就这么过吧。”周成的口气已经是放弃的感觉。

“啊……”谢正也真的难以掩饰自己的失望，他想起了蒋义给自己升Band的承诺，——只要拿下一个省，可是现在自己就这么个省，没退路。周成怎么安排他自己的策略呢？莫不是也已经有垫底的了。

“周总，那其他的省怎么样呢？我个人其实没什么，就是少赚点呗。可是我们也至少得赢一个省吧。”

“这个你就别管，在北京好好休息休息，多跑跑别的。我们也不是放弃，只是做事情要讲究策略，小伙子，别太猛。”

谢正看着周成一口口地抿着浓香的咖啡，感觉自己的未来就这么一点点的给喝光了。

诸葛和的邮件很快就发了出来，相关的老板们都跟上自己的建议，周成特别给谢正打了个电话，强调一定不要回复里面的各种邮

件，防止卷入其中斗争，谢正也只好看着他们的邮件飞来飞去。

诸葛和先简单介绍了这次投标的背景，表述一下曾经组织高层见过客户，被客户拒绝见面的事实。后见过了客户很重要的合作伙伴——新天，达成了合作意向，正在进行中。这次投标的部分是客户平台上很小的一个分支，投标时红鸟价格计算失误，客户目前招标工作暂停。招标现场因为各种原因，MBI只有STG的人谢正出现等等。

丁坚最先跟上了邮件，先表明自己曾经在湖南做了很多工作，但是因为这次价格的原因，客户很是恼怒，以前的工作白做了云云。

徐艳芸也发邮件表明了对此次分销报价失误表示遗憾等等言辞，请各个相关部门了解现况。

徐艳芸和丁坚的邮件相隔时间只有两分钟，让谢正看的心里暗骂。

雷越也是鼓励一番，让诸葛和利用这次机会搞明白客户内部的矛盾和利害关系，准备迎接后面的工作。

国顺昌强调要加强工作细节，防止类似错误发生等等，并特别鼓励丁坚继续做客户的工作，看样子是肯定了他的邮件。

其余各个Team都巴拉巴拉回一堆知道了等等的邮件。

乱世出英豪

一堆狗屁，搞得自己现在连客户都不能随便见，谢正备感郁闷也无可奈何，开车到高飞这里，看看他这个职业经理人到底是什么当的。

两个人见面的时候，高飞正忙的不可开交，电话始终挂在耳朵上拿不下来，代理、分销的电话不断。

“高总，能抽空说句话不。”谢正看高飞一个又一个的电话，插句话都很困难。

“等等，啊，对，对。五百台的笔记本，对，好……你稍等。”高飞示意谢正等一等，自己挂了电话。

“兄弟，当初你跑早了吧。你看现在这生意，好啊。”高飞难掩一脸的兴奋。

“好啥啊，我看新闻，远想为了节省成本，给笔记本飞线的事情都给曝光了，客户还买？”谢正想想自己近况，也说不出是个什么感觉。

“兄弟，这你就不懂了，乱世出英豪。我现在深有体会。小姐，来壶最好的普洱。”高飞举手投足间一派老板架势。

“你说说看，怎么乱世出英豪？”谢正也没心情品尝什么八年、二十年的普洱，把自己放松在椅子里，想像着关云长败走麦城的样子。

“还记得我们那次去美国碰到的MBI人么？”高飞的话把谢正拉到了两年前，两个人去美国开会的日子。

“你说那个老MBI？”

“对，时我们在酒吧碰到的那个。”高飞心满意足的喝着新上的普洱，谢正回忆着当时给两个人都很震撼的美国MBI人。

那是一个已经离职的MBI，大概也就四十多岁，正在酒吧里和人聊天。看见两个小年轻戴着MBI的工作证走进来，就凑过来，聊起天来。

原来这个MBI人是1993年MBI大转型的时候加入的，那时候，MBI业绩下滑到底部，每年亏损上百亿美元，接近解体，集团准备拆分成七家小公司，如日中天的八十年代一去不复返。那时候，加入MBI是需要勇气的，因为所有人都在逃离MBI，逃离这家接近破产的公司。

后来的故事很多人都知道，传奇经理人郭纳士掌管MBI，把这艘航空母舰调整方向，公司业绩一飞冲天，十年股价翻了十倍，还不包括每年的拆分和分红。

这位老兄和郭纳士几乎同时加入MBI，只不过他只是个普通职员而已。

“我是看准了以后加入的MBI，然后把所有的积蓄买入MBI的股票，我认为它不会再跌。结果我只干了五年，就可以退休了，股票加期权等等，我的资产翻了差不多二十倍。后来，等我真正想走的时候，资产已经翻了一百倍。我现在什么都不干，就是周游世界。”这个老MBI的话让当时的两个人羡慕不已。

“那您当时是怎么想的，进了MBI，还压上全部身家呢？”谢正问道。

“机遇啊，我当时碰到，就想有没有可能是个机会，后来就赌了一把。”这个老兄谈起自己当年的决定依然神采飞扬。

“兄弟，辞职吧，别干了。你们没机会了。”这个老兄临走送了一句话，让两个人忙拦住问道为什么。

“现在的MBI已经进入平稳发展期，不会给你们我当年的机会。”

“Unbalance bring chance。”老美潇洒的扔下了这么一句。

两个人当时琢磨了半天中文怎么对应，回到酒店后，谢正想出来了——乱世出英豪。

“现在你们这里怎么个乱法？”谢正感觉两个事情好像对不上。

“远想根本不管我们，让大陆独立运作。老板们都急着想找出路，这不Linda先跑，别的人也都着急走，哪有人管生意。但是，现在就是

赚钱最好的时候，别忘了我们的笔记本是28%的市场份额，什么都不做，也是几千台、几千台的走，这可真是没人管了。”高飞兴奋地说到。

谢正听的很明白，像高飞这样的话，一年的油水上百万不止。

“靠，那你不赚翻天。”

“低调，低调。你知道么，现在他们拉着我跳槽，我都义不容辞的答应他们一起走。傻啊，我才不走呢，现在就是最好的时候。”

“那你给他们都忽悠走了，这乱世不就是你的么？”谢正哭笑不得的想着这个逻辑。

“真是兄弟啊，聪明。我现在就天天忽悠着他们跟Linda一起跳槽去品果去，所以得低调。这也就是和你一起喝口普洱，回去还得装孙子。”高飞又满足的喝了口普洱，看得谢正心里酸溜溜的，也忙喝一大口，补偿一下自己。

合理的官僚主义

谢正临走的时候，高飞豪爽的送了他一台最新的笔记本电脑，这更让他心里不是滋味。看着副驾上晃来晃去的电脑箱，谢正觉得自己现在也在乱世里，一定要变不利为有利，抓住这个机会。

他想起了当初MBI的一个培训。当时老师出了个让所有学生觉得可笑的命题：

“请列举MBI的官僚主义有什么好处。”

“老师，您没说错吧？是坏处吧。”一个学生问道。

“没错，是好处。你能让大机构的官僚主义消失么？”

“嗯，不能。所有的大公司都有官僚主义。联合国第一、中国政府第二、MBI第三。”

大家都会心一笑，这是个流传很广的笑话。

“既然不能消灭它，就想办法利用它。”老师给这个命题定了个基调。

谢正想想，这官僚主义还真的有很多好处，存在即合理么。

例如：可以混日子，把球踢给别人；

竞争没那么激烈，大家都和平相处；

事办不成没关系，反正大家都没错；

……

看了看自己的答案实在是拿不出手，他就胡乱写了几个交了上去，可是这个问题却一直在脑海里萦绕不去，其实就是怎么把劣势变成优势，汉奸也可以利用他们传假情报。

谢正怀着郁闷的心情，晃荡到富贵的办公室，没想到眼前给他沏的还是普洱。

“政协，没事，标中了，都能翻盘，何况这还没招呢？”富贵看着谢正不开心，以为他在忧心项目，殊不知他看着普洱想到高飞，触景生情。

“给你说说老哥的事吧。你们那个James压货压的凶啊，前天开渠道会。我们几个老总一算，第一季度他就压了十个亿，也就是说去年半年的货都给压了，不知道他后面三个季度怎么办？”富贵摇了摇头，示意自己的压力也很大。

“是么，不提不行？你们资金够么？”

“没法不提，所有的货都带着项目，想拿项目，就得先提货。你不提别人提，今年生意还做不做了。”

“你们那批高价货怎么办？”谢正很感兴趣这批货到底怎么办。

“公司决定，不出，和MBI耗着，看谁先死。红鸟董事会的人已经投诉到美国去了，有人去东京和纽约见了几个老美，说好了，不解决，法庭见，他们也甭想好好过。所以，我们等James出政策，我们不赚钱不卖。”富贵说到这里，俨然有了一点得意的样子。

“这帐不是这么算的吧。资金占压，库房成本等等，分销讲的就是资金周转快啊。你们不计提么？”谢正没算明白这笔帐。

“计提啊，两本帐。对销售计提，所以我现在的数字都是负数，公司账面上不计提，按资产算，否则财务报表太难看。可是就算计提成零，老哥我也不能甩啊，公司的审计和风险评估部会按照市场价格评估我的业绩。这和咱自己开公司不一样地。”

“不过我都无所谓，反正老哥钱养老够了，他们爱怎么折腾怎么折腾，还是和朋友们实实在在做点事是真的。”富贵摆出了一副无所谓的样子。

“是，反正是股民的钱。”

两个人相视哈哈大笑，IT行业的人，很少有人敢买本行业的股票，猫腻太多。

有的软件公司把老版本软件按当时的市场价格算净资产，一张破光盘能当几百万，这财务报表绝对不敢想象。

“政协，老哥的一个朋友开了网游公司，那里更黑暗。随便改个参数，公司的净资产就多了几千万，都变成点卡……”

“对啊，然后再注册个公司买自己的点卡，两边对冲营业额，然后再……，想想都恐怖，我们还得换库房，他们什么都省了，怪不得说做网游和开印钞厂没区别呢，老美的萨班斯法案还是有道理的。不过，网游等于毒品，祸国殃民，像陈天桥这样的网游开发商都应该算是民族败类……”谢正到网游就一肚子气，多少孩子毁到这里，这些成年人为了赚钱真是不要下一代了。

……

两个人胡侃一番，谁也没提湖南报价的事，谢正明白富贵这个老江湖根本没放在心上，也就放心的离开了。

等待湖南发消息的日子很无聊，谢正每天与诸葛和通通电话，再让刘识印着自己的名片，冒充MBI的人去跑跑那些小客户，自己遥控指挥一下，落得个省心省事。

最快吃掉机会

没有一个人生是可以规划的，只能一见到机会就最快跳进去吃掉。

俞第最终闯关成功，去了名闻天下的RCN公司做了个销售，专门请姐姐和谢正到俏江南吃了顿大餐。

“谢谢，谢哥。我这次能进RCN，多亏您的指点，否则我这学历累死也进不了外企。哥哥，我敬你一杯。”谢正感觉他还没做几天销售，嘴皮子已经不一样了。

“客气客气，还是你自己努力，说说怎么进去的？来碰一个。”谢正看着他弟弟心气高昂的样子，想起了自己刚刚参加工作的时候。

“哥，您教的方法我都试了，可能用的不熟练吧，我想进去的大公司都没要我，倒是些小公司录取我，我都不想去。”

“是么，那RCN怎么就要你了呢？”

“我当时去他们公司面试，感觉还不错，但是HR一直没给我消息。有天中午，我路过他们公司，就趁着中午没人注意，混进去。我找个保洁问到中国区总经理的办公室在哪里，就直接找他们的老总谈，我就说我想进RCN，这是我梦想已久的公司什么的。”

谢正听的直乐，感觉这个弟弟算是聪明到家。

“后来呢？”

“那个老总觉得我很有闯劲，认为我适合做销售，就把我推荐给了他们的销售总监，我告诉销售总监我姐姐在MBI，他当场就录用我了。”俞第兴奋地拍着桌子。

“哈哈，好样的，我也觉的你适合做销售，来干一个。”谢正想起了自己当年为了签单，也一样闯过客户总裁的办公室，虽然被底下的人骂的狗血喷头，最后合同不还是签了。

“俞第，你这个在营销学上叫做斩首行动，Beheading action 。是营销的最有效的方法，我看你的未来是大大的。”谢正竖起了大拇指。

“来，我和你讲讲。”

斩首行动来源于美国的战术术语，也是营销的一种策略。

美国攻打伊拉克的时候主要分为三个阶段。

第一个阶段就是沙漠风暴，派个飞机狂轰乱炸，看看还有谁活着。

第二个阶段是沙漠之狐，就是针对敌人的主要有效兵力实施直接打击。

第三个阶段叫斩首行动，美国派了最精良的特种部队直接擒下了萨达姆，结束了战斗。

美军自从尝到了斩首行动的好处，就大幅度削减全球的常规军事基地，取而代之的就是装备精良的快速反应特种部队。待到危机发生时，用最快的反应时间，直接取敌人的首级于囊中。

这种有效的军事模式，被商界很快的借鉴和模仿。

沙漠风暴就像是目标群体不清楚的电视广告，一番狂轰乱炸，也不知道到底炸死了谁。这种广告一定要在三秒中内表达完主题，主要就是品牌宣传。根据统计，49%的观众会在三秒钟后换台，看到广告不转台两分钟时间的占到42.8%。

沙漠之狐就是杂志或者某些场所的分类广告，针对固定人群，有的放矢。这类广告可以放一些教育性内容和详细的产品信息，引发客户的阅读兴趣，了解产品的具体特点。

斩首行动最具代表性的就是面对面销售，直接取客户于囊中。

“这里面每一步的灵魂都是围绕着成交服务的。在公司里市场部就是沙漠风暴、客户研讨会是沙漠之狐，像我们这种面对面的销售就是最后一步，要斩首行动了。记住，找机会和销售总监聊天的时候用上，他肯定会高看你一眼的。”

俞第酒也不喝了，忙不迭的听着。

“例如，哪天你和老板逛商场的时候，可以这样和他分析具体案例。你知道最近卖的最火的洗发水是什么牌子么？”

“嗯，霸王？”

“太聪明，一看潜力无穷。你知道为什么？”

“广告做的不错，成龙代言的，中药的。”俞第想了想，回答到。

“精辟，让客户能记住产品的关键特点，这就是成功的沙漠风暴，很多公司做的都不错，大家在这方面差距拉开的并不大。大部分快消公司都没有做最后的斩首行动，就是在大卖场里派驻专业的销售人员，当客户来到柜台的时候，促成最后的消费行为。”

“我和霸王洗发精的老总学习过，他们公司的培训细化到大卖场最前端的销售人员，看见什么样的客户怎么说，推荐什么样的产品，都是模式化的。而且他们招的销售人员主要以中年妇女为主，她们的生存压力大，会很精心敬业的去推销洗发水。”

“她们每天都会把洗发水的销售数量发短信给总部，这样公司就可以控制库存精确到天，到路上，降低物流和库存成本。够了，你等到哪天和老板逛商场的时候，装作无意的看见了霸王洗发水，然后给他来段分析，说是自己问卖场服务员学习到的，爱学习的员工老板都喜欢。”

谢正越聊越来兴致，喝了一大口啤酒，继续说道：

“你想想，你老板周围都是面对面的销售人员，10%的几率可能研究市场营销策略，10%里面的10%会分析过霸王洗发精，所以你的故事对他来说绝对新鲜。这是你哥哥的亲自调研，所有的教材和案例分析里面都没有，放心的用吧。”

“记住，千万不能和他聊面对面营销，那你哪有价值，拍马屁另算。”

俞可可和俞第都听得很入神，但是明显俞第更上心。

“那我能问个问题么？”俞第小心翼翼的问道。

“如果我老板不和我去逛商场怎么办？这种机会很少啊。这套话什么时候用呢？”

谢正听了哈哈大笑：”俞可可，你这个弟弟很聪明啊，有前途有前途，一听就懂。我这么大的时候，在电脑屁股后面擦网线呢。这个问题，让哥哥好好想想，得想个让你老板高看一眼的，不容易啊。”

“这样，跨行业吧，你姐姐也用的上。”

“什么，美容的么？”俞可可一听来了兴致。

“讲讲时装Armanni（阿曼尼）吧，男女通吃。”

“见过阿曼尼的电视广告么？”

两个人对视一眼，没见过。

“那你们怎么知道它是名牌呢？”

“嗯，杂志啊，口碑相传啊。”俞可可接过了话题。

“对，这是沙漠之狐。但是很多时装都在杂志上有广告，也没有成为时尚界的名牌。”谢正提示到。

“找名人代言，贝克汉姆就代言了它的内裤。”俞第看样子是个球迷。

“不准确，更准确的表达是赞助明星参加时尚类活动，达到四两拨千斤的效果。你想想看，明星一出场，娱乐记者不用给钱就拼命报道他们的花边新闻，穿的什么啊、戴的什么啊，这样就免费替厂商做了广告，省却了多少广告费。而且把阿曼尼时装和明星的时尚生活联系在了一起，人们就产生了强烈的购买欲望，满足自己的明星梦。”

“重点是，阿曼尼利用赞助时尚活动达到四两拨千斤的宣传效果，而且是定位很准的沙漠之狐。这是我和阿曼尼的亚洲区总监学到的，所以这个段子肯定够你用的。其实会了原理自己去分析，可能说起来更实在一些。”谢正的一番案例，让俞第听的的很开心，心满意足的买单走了。

原来是家的感觉

剩下谢正和俞可可两个人静静的坐在俏江南的角落里。

谢正耳边听着舒缓的音乐，面对一桌的美味佳肴，身边搂着性感动人的俞可可，想要说些什么，却发现自己迷茫掉了。在没有目的和问题的时候，自己经常不知道怎么去生活。他希望眼前的俞可可是个客户，是个问题，这样可以解决掉。说话前先有个目的，用开放式的问题去挖掘对方，然后用封闭式问题去引导对方，将对方的需求和自己的目的联系在一起，然后给出解决办法，实在不行还有催眠对话，如果被催眠了，还可以反催眠……

可是，现在是生活，没有问题，短短的半个小时，需要享受生活，怎么解决这个问题呢?

“傻瓜，想什么呢？”俞可可看着谢正自己在一边发愣，不禁感到好笑。

“宝贝，我在想你在想什么？”谢正恢复了笑嘻嘻的感觉，他忽然明白自己还不知道俞可可到底对两个人的关系怎么看。

“我没想什么。”俞可可撩了撩自己浪漫的卷发，身上那股性感而又迷人的气息随之扑面而来，就像谢正第一次看到她的那样，那样让他心醉。

“我在想为什么每次和你在一起，都有种醉了的感觉，你身上的味道越来越让我着迷。”谢正凑过去，轻轻地亲了一口。他发现自己愈来愈发迷恋俞可可身上这种醉人的味道，这让他很放松，能忘记所有的压力和不快。

“你知道么，我也是。”俞可可不好意思的笑了笑，陷入了往事的回忆中。

“在汽车电影院的那天晚上，一上车，我也注意到了你身上的味道，闻上去总是让我有种晕晕的感觉，特别放松，否则怎么会让你这个傻瓜占了便宜。”俞可可支着下巴，蔑视而又迷人地看着谢正。

“是么？”谢正心里暗想那应该是香水的魔力吧。

“那你现在闻闻，还会让你头晕么？”谢正凑过去，和俞可可深深地亲吻着。

俞可可深深地吸了一口，沉醉地抱住了谢正，小声在他耳边说着：”亲爱的，就是这个味道，每次都让我头晕晕的，让我放松，就像是家的感觉。你爱我么？”

谢正犹豫了一下，马上说到：”当然了，我爱你。”

家的感觉！

谢正一下子明白了这似曾相识的味道到底是什么，就是家，就是懒洋洋躺在家里晒午后的太阳，那种感觉。

年轻的谢正已经习惯周游于各个女孩子之间，所以他从来都不会骗对方说自己已经爱上她，可是为了这个让自己迷恋的俞可可，他不得已，多次的破了戒，因为这样的回答会让分手变成一件很麻烦的事情。

不过，这似曾相识的味道真的就是久违了的，家的感觉，让自己稳定、让自己放松、让自己迷恋。谢正感觉自己真的迷恋上了俞可可，真的迷恋上了两个人之间的这种感觉，可是，这是真的么?

谢正闻了闻自己身上的味道，没有一点感觉，不知道俞可可到底闻到了些什么。

“你的工作怎么样了?”谢正转移了话题，他害怕话情话说多了，就变成了真实。

“我下周转去卖软件，做政府客户。”俞可可还是靠在谢正的身上，贪婪的呼吸着他身上的味道。

“哦，你怎么摆脱的，表妹？”

“我的老板又发现了个清华的妹妹，做表又快又好。所以，我一申请，她就放我走了。”俞可可骄傲地晃了晃头，表示自己最后还是成功的从表妹队伍中退了出来。

又毁了一个清华的精英，谢正暗自想到。

本来很多表格只需要找个最初级的程序员写个小工具，就可以把工作效率成万倍的提高，可是MBI公司规定，任何软件均需要申报到法律和安全等部门审批后才可以使用（这在MBI几乎是个不可能完成的任务），再加上员工之间的竞争导致工具软件流通不畅，MBI很多表格都完全由人工填写，根本不用自己的软件。

国内每天哭着喊着要上软件系统的客户完全想象不到，给他们做软件的公司反而不用自己的软件，用人工。

MBI这几年优秀的表哥表妹成倍增长，不知道多少精英就这么把青春浪费在表格里。谢正曾经看见十几个女孩子熬夜在上千个表格中修改间距和颜色，这一切努力的结果可能老板连看都不会看一眼，官僚主义的好处还有就是可以解决就业难的问题。

“亲爱的，你能告诉我么，你是学新闻的，可为什么想做销售呢？”谢正好奇的问道。

“我喜欢和人打交道，学新闻和当主持也是一样，可以和很多人打交道。”

“打交道，然后呢？你喜欢什么样的生活？”谢正问道。俞可可性格很开朗，喜欢和人打交道，这个很明显就看出来了。

“我渴望稳定的家庭生活，我希望能有个自己的家，和我的白马王子一起生活，一起周游世界。”俞可可傲气地把下巴扭了过去，意思谢正并不是那个白马王子。

“当主持人不更容易碰到白马王子？”谢正听了呵呵直笑。

“我喜欢有头脑能赚钱还会生活的人，越优秀越好。”俞?可挑衅地看着谢正。

“那你可能来错地方了，做销售的钱多少我不知道，生活着的人可真没几个。”谢正笑了笑，感觉俞可可的韩剧看多了。

“我也感觉到了，不过人生就应该WORK HARD，PLAY HARD……”正说的眉飞色舞，俞可可的电话响了起来。

人生是短跑？长跑？

“快，老板电话我了，我们赶快回公司吧。”俞可可看着自己的电话，拎起了包，拉着谢正就离开的饭店。

“什么事，这么急？”谢正也忙不迭的收拾东西和俞可可离开了饭店。

“忘了告诉你，Lucy最近见了一批中国的客户，结论是，大陆的销售根本不知道自己的软件是干嘛的，就知道做关系，既陷入了价格战，也丢失了大量客户。所以今天要开全国会议，加强销售的技术培训工作。你觉得呢？”俞可可拉着谢正快速的向公司走去。

“典型的老美作风。思路没错，但是在中国玩这套，就会死菜菜，这是我的结论。”谢正想都没想，就把答案拽给了俞可可。

“什么意思？”俞可可一边快走，一边问谢正。

“的确现在很多销售不懂产品，迫使客户也把重心放在了关系上，这说明中国的市场还不成熟。但这个肯定不是最迫切的重点，这是个长期的问题，大陆的文化和美国完全不同……”

“她也认为是长期问题，所以现在就要入手。”

“哦，是么？那她对中国的市场还不了解，短期肯定不是这个。MBI的数据软件在很多行业的市场份额是零，都输给了文骨甲，销售会点技术马上就能解决了？”

“那也不能不管长期啊？”俞可可对此结论很不以为然。

“人生是短跑还是长跑？”

“嗯？”

“人生就是要以短跑的速度跑长跑。她如果先解决这个长期问题，今年你们真的有点悬。”

“亲爱的，晚上和我一起去清华吧。ISU 的老大去清华做演讲，我回去帮个忙。”

“谁啊。”

“政府部门的老大李清。”

“我听说他病了啊。”

“对，早都定了是他去，怎么办呢？”

晚上谢正和俞可可来到清华，听到了李清的演讲。当时留给他印象最深的一个问题是：”您在MBI，觉得个人在哪方面最失败，做的最不好？”

谢正在心中默默的念出了和台上人一样的答案——家庭。

“我觉得这么多年来，因为忙于工作，我在家庭方面最失败……”

他讲这句话的真诚感觉，让谢正也感觉到眼眶的湿润，没有时间和家人在一起，是所有MBI高管的通病，每个人每年每次都在讲同样的话题，可是状况从来没有改变过。

一旁的俞可可倒是没有那么深的感慨，只是小声地嘟囔着：”还不就是为了赚钱，不会享受人生赚那么钱干嘛？”

谢正也不禁想起了中午和俞可可在一起时，突然迷茫的那种感觉。就算和家人在一起了，不会体验生活的味道又能怎样呢？

他不知道李清有没有这个问题，后来也无从问起，因为就在不久后的一段时间，李清因为病重而英年早逝，永远离开身边最爱的人，结束了他的人生长跑。

“这是我在华尔街混了几十年学到，商场要想胜就是比谁更狠，It’s my business，pls get out。”电视剧《奋斗》里，董事长在教育着儿子。

谢正看到了，不禁哈哈大笑，这些编剧根本没有经历过真正的商战，情节不符合逻辑，台词更是让专业人士笑掉大牙。

竞争到了最顶尖的时候，拼的到底是什么？

智商？大家都一样，谁敢说比谁高多少？

情商？大家也一样，这社会谁比谁傻？

比狠？你狠，我更狠。

华尔街也好，MBI也好，这些从顶尖大学毕业再经过千挑万选人才，相互间再经过几十年生死PK，谁比谁差？没有。

“你说比的是什么？”高飞和谢正两个人站在自由女神的脚下。

对岸曼哈顿繁华的灯火中，两栋摩天大厦比肩而立，直耸入云，那是纽约的象征——世贸大厦。

“秦始皇死的时候，最想要的是什么？”

“长生不老药。”高飞明白了谢正的答案。

“为什么每年马拉松比赛，我们的周总裁都坚持第一个跑完全程。体力至胜，既要跑的最快、还要跑的最长。这才是答案”谢正忽然意识到了什么，在垃圾桶上狠狠地按灭了烟头，和高飞两个人离开了自由女神像。

任凭谢正脑袋插上想像的翅膀，也没有想到第二天，对面那两栋大厦就在这个世界上消失了，没有比被它们身影挡住的帝王大厦，活的更长久。

你不仁、我不义

移通湖南最终公布了结果——项目取消、招标停止，最主要的原因是风传很久的电信重组方案出台了。

中国的电信市场上演着一出又一出波澜壮阔的的商业悲喜剧，稍微慢一点脚步，就会被这个飞速变化的市场甩的无影无踪。这个通、那个通以各种理由合来并去，昔日的竞争对手不情愿的变成上下级领导，苦心搭建的平台马上要为对手所用。

不深蕴其中，难以体会这里的游戏规则。

大家每天都在研讨电信高层更迭给市场带来的各种变化，谢正也跑来跑去，参加各种讨论，他的问题只有一个——这些电信公司是不花钱了，还是会花的更多。

“他妈的，都不知道明天谁是自己的老板了，还会不会花钱？能花多少花多少！”这是谢正得到的最终答案。

他放心了，移通湖南的项目不会没有，只会更大，大平台方案对客户是最佳选择，因为花钱最多。

“湖南那边怎么样了？”谢正去不了那边，只能在电话里与诸葛和一起谋划谋划。

“这次电信重组的方案一出，客户那边就开始考虑上大平台了，原则上越大越好。”

“我也听说了，全国的电信公司都在疯狂的想把钱花掉，上系统。这样等到合并的时候，自己手里谈判的筹码就大了。”

“对，感觉湖南这面也是这个意思，听底下的人说张猛和吴韵都想上大系统。因为很可能真正重组的以前，他们中的某一个人就会接王湘阳的班。所以阮文现在的位置比以前重要，大平台的设计，地方能力不足，需要设计院。”诸葛和终于给了个好消息

“嗯，那阮文更重要了，这个人不能放过。如果设计的方案偏向普惠，我们就惨了。”谢正暗自庆幸，毕竟阮文还是在客户系统以外。

“普惠那边最近也一直在跑阮文，但是他对他们一般，最近对我的态度明显有变化。”

“为什么？”

“还不是以前，普惠强的时候，不理设计院，给他伤到了，有点个人感情因素。但是这个人不强势，肯定是个墙头草。对了，上次你说的那个教育界朋友有谱么？”

“怎么了？”

“你都不知道我多辛苦，我晚上开车送阮文回家的时候，看见他儿子。第二天，我一大早开车跟着他儿子去了他的学校，是我们长沙一中的学生，今年就要考高中。我问了他们班主任，阮文儿子的学习一般，进重点有点悬。我想问问你，你能找点北京中考的模拟试题么，给阮文送过去。湖南的他肯定有了，来套北京重点中学的肯定不一样，这种礼物没人会拒绝的。”

老销售就是不一样，难怪诸葛和在为华混的那么好，对于父母来说，的确没有人会拒绝这种礼物。

“我有个朋友就是北京四中的校长，模拟题肯定小意思，北京四中可是全国有名的。”谢正脑子里飞快的搜到了以前做销售认识的关系。

“四中的那更好了，你给找一套，快递给我，他们很快就中考了。”诸葛和听了也很开心。

“那个丁坚最近还胡搞么？”谢正很担心诸葛和与湖南当地的关系。

“他什么忙也帮不上，整天就发邮件讲故事。最近给内部发了个邮件，说移通湖南经过他的说服，准备要上大平台，这种模式对我们有利什么的。神经病，就这客户关系，上什么平台他能说服？好像移通他们家开的一样。”诸葛和提到丁坚气就不打一处来。

“我没收到啊。”谢正听了很奇怪。

“对，他没发给你。”诸葛和显然对MBI的这种内部斗争还不是很敏感。

“你把邮件先转发给我，我看看再说。”谢正听的一肚子火。

丁坚的邮件明显是邀功的目的，把这次大平台方案的变化说成了是自己的努力，同时还很聪明的把客户关系问题推给了诸葛和。邮件主要发送给了分公司的经理和有选择性的一些大老板，这些老板的职位都和人事安排相关。

丁坚在为自己当分公司GM，一点点铺路，没有管团队里成员的感受，根本没抄送给谢正和周成。

他犯了个错误，要利用这次机会。谢正看着这封邮件，脑海里迸出个答案。

“雷总，和你商量个事。”谢正首先想到了雷越。

雷越听了谢正的想法后，沉思了一下，严肃的说道：”小谢，首先我得和你说一下，虽然我和他是有过节的，相信很多人都知道。但是以我今天的位置，我不想也不适合做些针对他的事情。我想你明白，这很容易产生误解。”

谢正一听，暗自叫苦，是不是自己对这种事情的分寸还是没把握好。

雷越突然脸色一变，哈哈大笑着搂住了谢正。

“不过，我是不反对你去干这个，这也是我喜欢你的地方，或许也就你这种风格比较适合对付他。你干吧，我什么都没听见。”

谢正心底暗暗的在留冷汗，雷越真的吓了自己一跳。不过无数次类似的事情证明，两利相权取其重，两害相权取其轻这句话人们天生就懂，对自己有利无害的事情谁都会去干的，何况雷?这个老江湖。

周成会不会跟着干，谢正想不清楚，单从丁坚邮件的表面来看，没能伤害到他。那，这个刀子还得让诸葛和来捅。

诸葛和听了谢正的建议后，马上深会其意，邮件噼里啪啦的就发了出来，第一发送人是周成和雷越，抄送了谢正、徐艳芸和国顺昌等老板。

邮件的主要内容是肯定了丁坚的辛苦工作，让移通湖南的客户有可能转向大平台。其后笔锋一转，向周成和谢正咨询MBI在大平台上的技术优势在哪里，请速提供给丁坚，以方便他提供给客户。

雷越把这封邮件又转发给周成，请求他的帮忙，并抄送相关人等。

不一会儿，谢正的手机铃声就响了起来。

“政协，你来一下。”周成在电话那边，口气比较急躁。

“你看见这封邮件了么？”周成指着邮件问道。

“我还没看见呢，什么邮件。”谢正凑到电脑前，装模作样看了半天。

“这个诸葛和在干吗呢？我电话问问他。”谢正当着周成的面，拨通了诸葛和的电话。

“啊，是么。你也没办法，被丁坚逼的。理解，理解。”

谢正挂了电话和周成解释道：”丁坚想邀功，把诸葛和逼到绝路上去了，把压力都推在他那里。他没有办法，只好发个邮件出来，解释一下。他说他想好了，我们把球踢回给丁坚就行，谁让他到处邀功呢。诸葛和想的还挺周到，不亏是学生会主席。”

周成看着邮件想了想，转到一边拨通了雷越的电话，聊了几句，回来和谢正说：”行，他不仁，别管我们不义了。这个邮件这么写。”

两个人凑在一起，研究了半天，起草好了邮件。周成看了看谢正：”这个邮件我发吧，你还要去湖南当地，别让丁坚为难你。”

“那肯定不行，我发吧，如果有什么问题，你还可以再出手。”谢正知道这时候不能犹豫，能为老板挡刀的机会不多。

“不过，依照我对丁坚的判断，我们可以这样、这样….”谢正讲出了一个想好的方法。

“你这可够坏的啊。”周成笑着看了看他。

“我们不来真的，意思一下就好，也不逼急他。他就是想当个官，移通湖南现在还没戏呢，丁坚心里也清楚，不会胡来的。”谢正分析了

一遍，周成也觉得可行，就把雷越的邮件加了简单的批示又发给了谢正，让他赶快出方案给丁坚。

这边谢正先起草好了邮件，等到周成的邮件一到，马上粘贴进电脑发了出去。他们知道这个不能晚一秒，如果让丁坚先回了周成的邮件，这游戏就可能玩不下去了。

谢正接着周成的批示，在邮件里千恩万谢了丁坚的贡献，同时附上了大段的MBI大平台技术优势文档，请丁坚一定帮忙转交给客户，发挥他关系的优势。

在邮件的结尾，谢正特别呼应了一下丁坚的主题：

再次感谢您对移通湖南客户所作的工作，把一个分散平台方案转向了大平台。我们都知道这是一个无比困难的工作，您做到了，万分感谢。

上述的技术优势内容，非常重要，事关本次项目的生死成败，也请您继续保持和客户的沟通，将此放入技术规范书中。

在此，特别感谢您对移通湖南项目的支持。

谢正看了半天，又加了一句。

P.S. If you need more，pls Call me anytime (如果你需要更多的资料，请随时给我打电话)

两个人发完邮件后，哈哈大笑，赶快拿起电脑和电话冲到楼上雷越的座位附近，静等丁坚的电话了。

果然，不到五分钟，丁坚就拨通了谢正的手机。谢正打开免提，放到了桌子上，让周成和雷越都方便听的很清楚。

丁坚的口气非常火爆，看样子邮件把他气的不浅。

“谢正，你发这邮件什么意思啊？”

“怎么了？这是根据你们的邮件回的啊。”

“你开什么玩笑，这移通客户是你的。你怎么可以让我放那些材料呢？”

“你也是当地销售的Leader，而且几次开会和邮件，你不都说你在客户内部有关系么？我错了么？”

“老大不知道，你还不知道，移通客户这破关系，谁能放进去，你这不是害我么？……”丁坚越说越生气，根本不听谢正的解释。

“告诉你谢正，别以为我不知道你想什么。湖南是我的地盘，你想在我的地盘上胡搞，你还嫩的很……”

“哎呦，对不起，丁总。你说话能表达清楚点么？我在和北京的几个老板开会，手机开的是免提，您想表达什么呢？这边能听见的有……”

啪，丁坚直接挂掉了电话。

雷越、周成和谢正对着手机哈哈大笑，这回是彻底玩了把丁坚。

“你以后去湖南要小心点。”周成一边乐，一边拍着谢正的肩膀。

“没事，就算他担心到家，打电话去问，其实也没人知道这个事情。我一时半会去不了湖南，时间一长，没人给他电话，他就明白了吓唬吓唬他而已。”谢正明白，经过这么一个事情，是彻底拉近了他和这两位很重要老板的关系。

老板的老板的任务

对丁坚漂亮的阻击，让周成对谢正的印象大大改观，逐渐把手下的一些事情交给他去处理，尤其是一些特别的事情。

“小谢，你来，我得请你帮个忙。”周成把谢正拉到离公司稍远的一家酒吧，坐下聊了起来。

“周总，别吓我，多大的事，还费劲跑这么远。”

“没有，公司附近说不太方便。”

原来，美国鹰软软件想进入中国电信市场，因为部门刚刚起步，他们只有一个美国人负责大陆的生意。这个美国人通过MBI美国的一个副总裁找到周成，希望他能介绍鹰软公司的电信总裁认识中国一些电信公司的高管，为他们的软件进中国寻找商机。

鹰软的软件还是很有竞争力，周成很容易就安排好了一个感兴趣的电信客户。一个月后，鹰软公司的总裁就会从美国飞过来，拜见这个电信的客户，也希望见见周成，看是否能展开更多的合作。

这个美国人很是紧张，甚至借着MBI副总裁到大陆的机会，拉着他一起见了一次周成。希望他能帮忙招待好鹰软的电信总裁David，因为自己对北京不熟。

这个David有个嗜好，喜欢玩亚洲的夜总会，这次也指定了家在国外很有名的夜总会——王府井阳光俱乐部，就在王府井饭店的二层。David不仅希望能在这里好好招待一下周成人等，还希望能在这个俱乐部好好玩一玩，娱乐一下。

这可苦坏了周成，因为他不喜欢去夜总会，北京五大宰之一的阳光俱乐部更是一次没去过。可是又不好驳副总裁的面子，只好硬着头皮答应了下来。

“我们得把这事办漂亮了，既要招待好David，保证他的安全，还得给足了他面子。这个美国人和我们VP(副总裁)的关系相当好，如果

办不好，VP对我印象也好不了。总之一句话，你就把David想像成MBI的VP就好。你熟阳光俱乐部么？”周成严肃的问道。

阳光俱乐部，消费水平仅次于北京第一夜总会——天上人间，都是打肿脸充胖子的人才去那里，性价比超低，没事谁去那里啊。谢正心里暗自想到，可是也能理解，周成不找他找谁呢。

“哦，去过几次，认识那里的人，一般般吧。”谢正还是硬着答应了下来。

“就知道你路子野，好吧。下个月David就过来，你赶快找找老关系，安排安排，别丢脸。你先趟趟路子，一定要找两个会说英文的小姐，到时候好陪David。”

“呵呵，他还想双飞啊。”

“你有点正经的么？你要备着一个啊，万一那天一个人有事，还有备用的。”

“哦，那我看看能不能安排个三飞。”

“高飞，你在阳光俱乐部有人么？对，就是特黑的那个。”谢正想了想身边最熟悉这个的好像应该就是高飞了，他当年搞保卡和抹号机整天就游离于各大夜总会之间。黄赌毒贪黑就像是亲兄弟，找到一个，其他的就在旁边。

“你北京夜总会不是熟的很么，去什么阳光俱乐部，钱烧的啊。”高飞知道谢正也是非常熟悉北京的夜生活。

“我们一个月后要接待个老外，得照顾好了。别废话了，有特别熟的妈咪或领班么，给我个电话，你丫肯定知道。”

高飞果然很是清楚，翻了翻找出了个电话：”郝美美，你给她电话吧，提我肯定管用。”

“这样好了，我给安排个局，我找妈咪定房，拉几个MBI的人，你拉着代理去买单，反正你丫刚当老总，他们得使劲拍你。”谢正琢磨着怎么才能四两拨千斤，搞定这事。

“这个容易，那你得怎么谢我啊。”高飞拿谢正开起了玩笑。

“我已经准备好了，这个月每天都是阳光俱乐部了，你愿意可以随时去，反正都安排好买单的。吃一顿，让你赚三十顿，还不够啊。”

“这买卖合适，你等着。”高飞兴奋的挂了电话。

谢正先打通了郝美美的电话，提了高飞，然后告诉自己想订个房，连订三十天。那边自然满心欢喜，答应给个最低折扣，让谢正先过去再说。

谢正明白，不能找那些死磕用户的MBI人，现在经费都紧张，钱不够花，他掉头找了几个合适的MBI销售，这些人都是负责渠道和卖服务的，底下永远有代理跟着买单，费用压力不大。他通知自己晚上请客，在阳光俱乐部，有时间的自然都是满口答应。

阳光俱乐部在北京王府井大饭店的二楼，装修只能算是比较高档，但是里面的上千个小姐和模特都是超级一流的，汇集了全国各地的精英。人人都身材高挑、明艳照人，尤其是负责表演的模特，几乎每个都是专业模特学校毕业的。她们都混在北京的各大夜场等待机会，希望能拿个大奖或者拍个电影好一举成名，也摆脱这种现况。

郝美美在阳光俱乐部还算混的不错，用香港电影的话讲叫罩子很亮，手下有几十个专业模特，都是里面最好的。

“呦，谢总您来了，快快里面请，您定的包间已经有人来了。唉呦，谢总，真是闻名不如见面，您真是够帅的，你的朋友也一个比一个靓….”郝美美满口欢喜的把谢正迎进了包厢。

“谢总，您看怎么点酒水啊。”郝美美看着谢正的反应，希望自己能碰上个怨大头。

“当着这么多小姐，别叫我泻总，不吉利，叫我政协就好了。酒水随便上，反正呆会高飞来买单，按照他的标准来。”谢正根本没看酒水单，手一挥，让郝美美喜出望外，忙不迭的出去忙着点酒去了。

“政协，你这是怎么了，最近有时间出来玩？”

“最近打单打的郁闷，开开心，随便玩啊，反正有人买单。”谢正大方的招呼着几个朋友，知道过几天还得求他们帮忙来解决掉这个妈

咪。

“美美，把你们最漂亮的小姐都叫来，让我们挑挑。”自己在小姐中也得安排好自己的内线，得找又漂亮又聪明的，替自己在这里打通关系。

一排排明晃晃的大腿后跟着又一排明晃晃的大腿。

谢正发现了一个自称叫Annie的，年纪很小，长得颇像范文芳，没有攻击性，估计在女孩子堆里人缘会比较好。

“来，来，就你了，坐这里吧。”谢正把Annie叫到了身边。

简单的几句沟通后，谢正了解到她原来是天津一家旅游学校模特班的，刚刚十九岁。

“你这么小怎么就跑到北京来了，没毕业呢么？”

“我们学校的女生周末都干这个啊，上课的时候再回天津。”小女孩一脸青春的脸上，写着对谢正不懂行的不屑。

“是么？自己来还是有组织的呢？”谢正虽然听过无数次这样的故事，但是每次还都是觉的太可惜了，宁愿相信是假的。

“我们学校老师自己组织的，要给她分钱的。”Annie吐了口大大的烟圈，不理会谢正，自顾自的喝了起来。

“你对这里的模特熟不熟啊，给我们这几个兄弟找点漂亮的，最好是你们同学了。以前我们都是在别的场子的，最近发现你们这里不错，也挺便宜的，以后我们常来。”谢正知道得给这个小姑娘点动力，她几乎就是自己想找的人了。

“好啊，好啊，你等着。”Annie一听很是开心，跳着出去找了几个自己的同学进来。美女扎堆，这句话是没错的，果然一个比一个的漂亮，一个比一个的青春。

谢正暗自想到，天津的美女估计都在这里了，至少是这个学校的，他如约准时打了高飞的电话，高飞领着个代理商直接杀奔了过来。

高飞果然和郝美美很熟，直接拿到了阳光俱乐部的最低折扣——一折，几个人胡唱海吹了一顿，纷纷告辞。代理很是明智，主动买单，还给了所有小姐坐台的小费。

“来，来。大家头次见面，泻哥再给大家发点见面礼。”谢正额外的又给了Annie和她同学一人一百元小费，换来了一顿香吻。谢正知道得这么砸段时间，自己就可以在这里混出点名。

“Annie，你给帮忙找几个同学说英文好的。”谢正搂着Annie，悄悄的问道。

“啊，我们哪有会说英文的，就简单这几个字。”Annie瞥了瞥他。

“没关系啊，你在这里的模特里打听打听，我估计肯定有二外的，你给找几个漂亮的，越多越好。过段时间，我有几个老外朋友会过来。”

“好吧，找不到可别怪我。”Annie咯噔咯噔的拿着小费走了。

兼职的MBI人

谢正就这样，左一个右一个的天天找人来阳光俱乐部消费，有的时候自己也买几次单。郝美美自然天天拿谢正当作上宾对待，没事就又送酒，又送果盘，给足他的面子。

Annie很快就找到了几个外语学校的学生，介绍给谢正认识。他特别挑了三个英语和条件都很好的，每次都推荐给来玩的朋友坐台，搞熟了和她们的关系。

这样，谢正经常下班就泡在阳光俱乐部里，混到很晚才回家，很少和俞可可能见上面。

一个月，很快的时间。

“小谢，阳光的事怎么样了，搞定么？下周David就会过来。”周成找到了谢正。

“没事，随时都可以。”谢正很是自信自己在阳光俱乐部的关系，因为他已经熟到出入如入无人之境，那里几乎每个人都能认出这个突然天天泡在俱乐部他。

“那今天晚上，我有时间，叫几个人一起去看看？”周成看样子还是不放心，一定要先自己趟一下。

“没问题。要不叫上富贵，让他买单。.”

“嗯，好吧。”

这天晚上，周成叫上了Team的几个同事，跟着谢正直接来到了阳光俱乐部。

“谢总，您好，欢迎光临。”电梯门刚刚打开，门口的迎宾小姐已经认出了谢正，忙客气的打招呼。

“谢总，里面请。房间已经准备好了。”领位小姐也是熟门熟路的带着谢正直接进了他每天都去的包房。一路上几乎每个服务员，见了谢正都礼貌的低头打招呼：”谢总好。”

周成看着这一切，感觉很是满意：”可以啊，小谢，都认识你啊。”

“为了完成领导的任务，我入股了这家夜总会。”谢正一边开着玩笑，一边领大家进了包房。

“郝总，这是我的客户周总，今天晚上你可给招呼好了。”谢正眨着眼睛对郝美美说。

“是啊，是啊。一看就是大老板，放心一定好好招待，最高标准。这样，先送你们两瓶XO。”郝美美一边客气的和大家打着招呼，一边和谢正开玩笑。

“别胡说，这是我很重要的客户，不能随便开玩笑，XO这种农民酒谁喝啊，送点含金量高的。”谢正脸色一板。

“哟，谢总，我这不开玩笑呢么，赶快去给几位老总拿瓶黑方和十二年，再来个大果盘，不要钱。”郝美美转头命令着门口的小弟。小弟应声就走了。

“谢总，今天你们来晚了，我手下的模特都被叫走了。下次你早点来。”郝美美一挥手，果然谢正常见的几个模特都不在了。

接连换了几拨，质量一次比一次差，谢正感觉到周成脸色有点不好看。

“喂，郝总。你把其他妈咪的小姐叫过来，别净照顾自己生意。”谢正后悔自己没有提前打电话多定几个，只是约好了Annie。

“我哪指挥的了别的妈咪啊，稍等。”郝美美离开房间，忙着接别人的电话。

“政协，这的小姐质量一般啊。会英文的呢？”看样子周成是要把所有环节都Review一遍。

谢正一看郝美美忙在一旁接电话，没时间理自己，气的站起来：”靠，这郝美美，来了就不管我们。没事，我去找，我比她好使。”

夜总会的小姐都聚在一个房间里等待妈咪的安排，谢正直奔那里而去。一进门，上百个浓妆艳抹的小姐在里面叽叽喳喳的聊天，看上去一片波涛汹涌、肉山腿林。

“你，你，你，你。”谢正感觉到一阵眼花，自己也不习惯这个场面，努力找到了平常认识的几个模特，让她们和自己进了包房。

“当、当、当、当。”他戏剧性地推开房门，出现在大家面前，身后站着一排身材高挑的模特，露着明晃晃的大腿。

“鸡头，原来你丫是职业鸡头，在MBI兼职的。”几个人几乎异口同声的叫了出来。

会讲英文的小姐，也被谢正叫了过来，和周成打了招呼。周成惊讶的发现原来这些女孩子的英文超级流利，一点也不输于他。

“这都是二外毕业的，一外的都不要。你放心吧。”谢正看着周成惊讶的表情，知道他对现在的大学生真的了解太少了。

“嗯，安排的不错，你确认她们下周不会有什么特殊情况？”周成看了看几个叽叽喳喳的小姐。

“不知道，我没试过。反正她们都说没问题。”谢正淫笑着，周成也想的太多了。

富贵领着刘识也赶到了阳光俱乐部，一折的折扣让他也惊讶不已。

“政协，可以啊。我也就是二折，还有VIP卡呢，一直花不了。”富贵晃了晃手里的金卡。

“你不早说，给我就一天。”谢正气的鼻子都歪了。

“怎么了，什么事？你又没和我说过。”

“郝总，下周一，我们有个美国朋友要来，你把Annie和另外两个等都给我留好了，尤其这几个会说英文的，我先定了，肯定来。还有，你手下的小姐让她们周一都来，有红包发。”谢正把妈咪拉到一边，小声说到。

“有人不方便啊。”郝美美没听明白什么意思。

“你笨啊，没法和你说。”谢正转身和周成等人?开了包间。

执迷着0.1

David和周成等人进入阳光俱乐部的时候，明显感觉到了他们和其他客人待遇的不同，这里所有人都对周成和谢正毕恭毕敬、点头哈腰，非常的热情。

三个会说英文的小姐让他很是高兴，全部都留了下来，陪他开心。几个人看他专心的和美眉聊天，也就放了心，自顾自的聊了起来。

“Annie，你去告诉你的姐妹都进来给周总和那个老外敬酒，小费算房间里。”谢正一看自己一个月的辛苦没白费，放松了一下，心里想也得好好宰一下老外，找一下心理平衡，这点小费肯定毛毛雨了。

Annie的举动引起了郝美美的注意，上前一问，她马上明白了什么意思，凑到了谢正的身边。

“谢总，我错了。上次我太笨了，该抽耳光，也照顾照顾我的姐妹们吧。”郝美美凑到谢正身边，软磨硬泡到。

“说你傻逼吧，一点不夸张。去吧，只允许你自己的人，还有我熟的，别太多了，否则来了我也不认。”

“谢谢，谢谢。”郝美美欢天喜地的去了。

其后的几个小时里，眼花缭乱的美女就一个接着一个的进来给周成和谢正打招呼，敬酒。

“谢总，好久不见了。一听说你来，我马上就下来了，来干一个。”

“你净胡来，今天的主角是那个老外和周总，怎么先和我干呢？”

“哦，Hello， welcome to China， welcome to Beijing， My name is Lily.”

一个又一个的Lily纷纷代表着中国给David敬酒，很多生怕拿不到小费，还一遍又一遍的来，搂着David一串美式香吻，让他满心欢喜、淫花怒放。

“你丫搞得太过了吧，别让David以为中国的MBI都是黑社会呢？”周成看的直担心。

“他啊。”谢正看着David一脸沉醉的表情：”没事，一看也是老泡夜店的人，肯定啥场面都见过。”

一帮人酒天歌地之后，David拿出了自己的金卡，内行的交给了谢正，让他帮忙结帐。

“刷多少钱？”郝美美拿清单给谢正看了一眼。

“这还不够鬼子在美国吃顿高档次中餐的呢，不用一折了，三折。所有刚才来敬酒的都有小费，你看着刷。”

周成与David等人高高兴兴的和三个二外美女去吃夜宵，剩下的几个人也一哄而散回家睡觉去了。

回家的路上，谢正意识道这个事情终于结束了，可是自己感觉很郁闷，凭啥为了这个鬼子拼啊，又是每天都是喝到四、五点钟才到家，这是自己二、三年前的”泡”生活，泡坏了身体、泡坏了大脑、泡没了生活的感觉。

自从学习了James以后，不是已经发誓再也不这样过了么？肯定有更好的方法去解决这个问题，执着于这个方法，是自己做这个事情的唯一原因。

每个销售都会说人在江湖身不由己，没法不喝酒、没法不泡夜总会、没法不打麻将、没法不给回扣，根本就是自己喜欢。用自己的仅有的两只眼睛去理解这个社会，然后再给自己被迫做这些事情找个借口。

没有借口，一定有更好的方法。

原来还没有真正的超越自己，用自己的1换回了区区的0.1。想到这里，谢正更加郁闷，下了出租车，一个人走在北京夜色阑珊的马路上。

一切有为法，如梦幻泡影，如露亦如电，应作如是观。

每次遇到阶段性障碍的时候，谢正都给自己反复念金刚经里收尾的这句话，告诉自己不要执迷于自己已善用的方法，不要再做网管，要跳出来勇于否定过去成功的经验，站在更高的角度看问题，这样才能不断的超越自己。

做事情一定要四两拨千斤，付出最小，回报最大，找到那张满足所有人利益的”人民币”，否则就不做。

湖南的单子到底怎么办，客户都见不到，怎么让移通湖南变成所有人的”人民币”，这个项目的上帝之点又在哪里?

谢正逼着自己走在夜色漫漫的马路上，想努力的寻找到一个肯定的答案。在无意中，他发现这个城市的夜晚，充满着无数嘻嘻哈哈，享受着生活的人们。自己每天虽然忙忙碌碌，但是对生活的感觉却不知道丢到哪里去了，原来不是这个城市不可爱，是自己离这个城市越来越远。

他感觉自己开始想念俞可可身上那种叫做家的味道。

MBI的特种部队

“叮叮当当”谢正的手机铃声响起来，他迷迷糊糊的睁开了眼，自己还没有完全从昨晚的醉酒中醒来，一看是公司的号码，已经九点。

啪、啪、啪，谢正抽了自己几个耳光，抽醒自己，然后大吼一声，让自己的声音完全清醒起来。

“喂，哪位，稍等。我这有个电话，一会再打给你……”谢正用最快的速度让自己的声音职业起来，他最恨这早上用公司电话打过来的人，不知道是谁，可不能有一点闪失。

“我，周成。”周成在那边用很严肃的口气在讲话。

因为公司的电话有免提和电话会议功能，接电话的时候永远不知道那边是多少人在听，谢正自然也不敢怠慢。

“是，周总。什么事？”

“你在哪里？公司这边有个会，请最快时间到。”

“我在客户这边，谈个事，最快可以一个半小时到公司。”谢正职业的回答着。

“成，你别装了，还没起床呢吧。”周成忽然换回轻松的口吻。

“吓死我，我以为多重要的电话呢。”谢正这才放松下来，昨晚阳光俱乐部大家分手的时候，已经深夜三点多，而且都喝了很多酒，周成知道自己还没醒过来呢。

“这是公司的电话啊，你已经到了？”

“是，因为今天有重要的事情，你快起床到公司，这回有搞头。移通总部今天会发通告出来，准备搞一次小型的全国集采，为一年后上全国大集采演练一下，广东、浙江和湖南都包含在里面。”

这周成是不是昨天就没回家，睡公司附近了。谢正迷迷糊糊的躺在出租车里，拼命的想趁着这段时间，多睡会儿。大集采？好事坏事啊，以后肯定又没的觉睡了。

集采是国内银行业最常采用的手法，就是把全国所有公司的采购汇集到总部来，统一和厂商谈判，掌握最大的谈判优势，以求取得最好的价格。

电信行业这几年一直希望效仿业界做的最好的商工银行，把集团整体的采购费用降下来，看来这次终于狠下心来下手。

谢正一进会议室，就感觉到了大战前的紧张气氛，几乎所有相关的老板全部都到齐了，电话会议系统上还连着无数的人，从全国各地打进来。

周成看了一眼谢正，用眼神示意让他找个角落自己坐下，在这么多老板集中的场合，一切都少说为妙。

“客户的通知书，应该下午二点会传真到公司。我们的一个销售现在也在客户现场，随时等待最新消息。”雷越正在电话会议上面讲解，全国相关的经理和人都会听到。

“这次集采客户酝酿了很多年，也下了很大力气。我们已经得到肯定消息，集团特别通过关系，重金请到了原来在商工银行已经退休的采购处处长王芸生来负责。”

谢正注意到会场内所有资深的老板都倒吸了一口冷气，纷纷耳语起来。周成也是惊讶的瞪大了眼睛，悄悄握了握拳头。

“这个王芸生是什么人物？”谢正悄悄的问周成。

“这是全中国最会对付厂商的人，已经退出江湖好多年了，有人称他为”谈判之神”。”周成的回答，让谢正感觉到很惊讶。

在MBI这么多年，大大小小，一、二百个标总是有了，谢正感觉国内的公司在商务谈判上，基本处于吃奶阶段。虽然大家都搞了很多招标，比价，评审，可是往往因为业务不熟练和各种暗箱操作，使得外企厂商都能成为最后的赢家，能玩弄厂商于手心的还真是没见过。

谈判之神——开玩笑吧，谢正想像不到谁会被厂商的经理人这么评价，可是看大家这么严肃的表情，好像真的不是开玩笑的人物。

“不过，因为是第一次集采，而且全国有个别省的技术方案准备不是很成熟，所以这次集采的目标是签署一个全国的框架性价格协议，也就是以后投标的价格不可以高于本次谈判的协议价格，最终采购权还是会回到地方。”雷越巡视了一下会场的人。

明显，会场上很多人放下心来，这样自己在地方总归还是有点决定权，如果都集中到总部采购，底下的人就真的被废了。

“这种框架性价格协议很多客户都有过，为什么这次叫集采，有什么不同么？”一个经理问道。

“不同之处是这次价格谈判的流程，是基于各个省份的实际配置和方案进行的，也就是说这次完全按照集采的流程走一遍，锻炼各个部门的协调能力，而不是简单的签个框架性协议。”

“所以，底下的销售工作继续做，和产品部的人一起去影响客户的方案设计，使其利于我们。北京这边会由我组织ESM Team的人带领北京相关销售和客户进行谈判。各个省有什么要求和建议，先提到Tony这里。”雷越示意大家认识一下ESM的Tony。

ESM Team主要由MBI资深的员工组成，很多都是中层经理，有多年的销售经验。近些年，因为香港和台湾的经济下滑，很多人跑到大陆来，占据了MBI中国高层经理人的位置，这样使大陆人很少有机会获得提升，碰到所谓的”港台玻璃天花板”，偶有的一、二个大陆人做到三层经理，也就是一杆旗帜，堵上大家的嘴而已，大陆人基本都得不到发展。

ESM Team就把这些暂时等不到升迁机会的资深经理人凑在一起，再配几个新兵，协调各个产品部之间的利益冲突，因为大部分人很资深、而且在内部人脉关系广，很多不好协调的问题到他们那里还是能得到很好的解决。

有人戏称他们为”养老院”，因为很多优秀的人才在这个Team一做就是很多年，没有专属的客户，也就少了很多发挥的机会，升迁的机

会也就越来越小。当然这些人也都是MBI的人才储备，如果发生人事变动，里面随便拿出一个都可以独挡一面。

谢正个人更愿意把他们看成是”特种部队”，一般不出手，但是到了关键时刻和局面混淆不清时，他们还是能起到很好的协调作用，毕竟都是一帮老将。

这回”特种部队”出手了，看样子是个硬仗，估计自己也就是跟着混的份。谢正暗自想到。

会场上各个省分公司的人纷纷提出各种问题，谢正也没心思听下去，一心分析着这件事情对湖南客户项目的影响，也对这个传说中的”谈判之神”很感兴趣。

出了会场，谢正先找到了一个商工银行Team的老销售，向他咨询一下王芸生的情况。

“什么，王芸生出山了？”这位老销售听到这个话题，惊讶的差点把水喷了出来。

“那你负责什么呢？”

“还不清楚，可能就是跟着混混。”谢正看着这个老大哥的表情，吓的没敢说什么。

“好，好，好。记住，就给你一个建议，千万别出头，谁出头谁死。和神比，我们就是芸芸众生，根本没有反抗的机会。”老大哥颇为江湖的拥抱了一下这个小弟，然后摇头而去。

谢正自己楞在原地想了半天，实在也没感觉会碰到什么情况，只好暗自劝告自己，千万别出头，否则怎么死的肯定不知道。

谈判之神是怎样的炼成的

下午客户的传真到了公司，MBI内部的邮件也发了出来。

客户的确和分析的一样，通知各个厂商下周到总部商讨一个框架性价格协议。此价格协议当年有效，签署后，全国移通分公司采购产品的绝对价格和折扣均不可高于本协议。

通知对象涉及了国内所有主流厂商，协议内的产品也涉及了MBI在电信行业销售的所有产品，这是一个事关所有厂商未来利润走向的协议，其重要性不言而喻。

“我们怎么办？”谢正看着周成，这种跨部门的混合作战，自己也不是很熟。

“虽然产品多，但是我们的产品金额最大，利润高，是谈判的重点，其余的部门肯定是看着我们。这次有ESM挡在前面，我们自己的压力能小点，但是这价格的问题……开个全国会议吧，我们自己先聊一下。”周成暂时也没什么好办法。

“这次的集采有点突然，以前也说过，没想到这么快就开始了。你觉的为什么？”谢正知道周成在跑总部。

“嗯，客户一直有计划，这回电信重组方案一出台，就把它提前了，可能想做给国资委看吧，以后好争个好位置。因为技术标准不在总部定，所以我们接触也没那么深，雷越他们跑的比较多。”周成撇撇嘴，意思自己也不知道那么多。

关沪和郝京早已经知道了这次集采的事情，因为关系好的省已经提前一天知道总部的这个决定，告诉了他们。谢正苦笑了一下，自己连湖南的客户都没见到过几次，什么都不知道。

“我和客户聊过，他们不太在意这个事情，说我们用不着降价格，因为最后采购还是在地方。方案他们大概交了一个，和实际需求还是有点出入，因为他们的标计划十月招，估计方案还得改。我认为价格不用降，差不多意思一下就行了，到地方肯定还得再降。”郝京看样子

和广东的客户关系搞的还是不错，信息比较多，谢正不禁想起了那个钱壮。

“浙江的客户感觉还是挺重视这件事，他们已经把自己的方案报上去了，和需求差距不大，因为他们七月就要招标。这次我们想赢太难了，MBI内部斗的一塌糊涂，什么乱七八糟的事情都有，我们这的一个老板刚刚被气的进医院了。”关沪苦笑着说道。

“嗯，关沪，具体的事我们线下说，说说对这次集采你的看法和建议。”周成打断了关沪的话题。

“我不知道总部从全国的角度是怎么考虑的，从浙江的现况看，还是在客户关系上。他们的刘总在广东被MBI搞了一次，也没搞死，底下的人都知道，所以使劲的整MBI。这次报上去的方案，非常偏向普惠，我们靠价格是很难赢的。现在都在努力，希望客户招标的时候把方案改一改，否则真的没戏。”关沪一口的无奈。

“我也好好说说湖南吧，一句话，啥价格都没戏。”谢正实在是懒得说湖南的情况了。

“别胡说。”周成跟着训了一句，几个人都被逗乐了。

挂了电话，周成和谢正一起研究起来。

价格报高了，肯定不行，客户这次是明摆着要压下来价格给上面看；

价格报低了，各个省MBI的销售部门也一定不满意，会引发内斗；

价格正常报，会得罪总部，因为在有些省报过低价格

……

同样分析普惠，这次集采他们也很被动。

两个人分析来、分析去，权衡利弊关系，还是觉得报低价最稳妥，周成看了这个结果一脸的难色，谢正知道他今年承担着利润的压力，当然希望在赢单的情况下，多赚点利润。

“这个王芸生多重要？”谢正看着移通总部的组织结构图。

“不是很清楚，可是他当年在商工银行专门负责对付厂商，谈判很厉害，听说很多人都败在他手下。这次客户请他来，算是步高棋，外部的人办事情没那么多情面讲的，他又退休了，估计比在银行的时候手法还要狠。”

“怎么个狠法？”谢正还是不得要领。

“我咨询了一些人，他的招数很多，没有什么规律，大家都找不到什么好办法。你想，你投过都少标？”周成也累了，抬腿把鞋放在窗台上，抬头看着天花板，闭着眼睛问谢正。

“嗯，大概一百多个吧。”

“我就算投过二百个。你知道商工银行一年的采购额就一百多个亿，几乎每天都在招标，所以他一年至少招二百个标，他干了几乎三十年。厂商玩的那点东西都集中到他那里，再傻的人也变精了，拿别的厂商方法反过来对付其他厂商，谁能有他专业？”周成叹了口气。

对啊，跟外企这帮鬼交道打多了，自然就变成鬼精，谢正同意这一点。

“他原本都退出江湖了，这次不知道移通怎么把他挖出来，看样子是想好好的压一压价格。这次重组，对移通的董事长影响很大，肯定想多做点业绩给国资委看。”

周成睁开了眼睛：”这次的谈判还是小心点吧。得罪了总部，不对，得罪了内部，死的更惨。让ESM的人上吧，反正是所有产品一起谈，我们在后面support就OK。”

“那Tony是什么风格？他会怎么办？”

“Tony是香港人，不太会怕大陆人的压力，他肯定敢放价格，James也会给他撑腰的。”

“那其实就是James和普惠三线经理之间对决？”

“James压了很多货在渠道，他得照顾渠道的想法，否则出不去怎么办？还有其他电信公司也看着移通怎么办呢？这次的集采影响因素

太多了？普惠的胡彪原来是尔戴公司出来的，以擅长价格战闻名，谁知道他怎么想呢？”周成自己也想的脑袋疼。

“你觉得James的需求是什么？什么是对他生死存亡的？”

“压货。”周成的答案和谢正是一致的。

具体客户的单子由前线销售来完成，James这个级别的控制力度很小，他控制力度最大的是价格，利用价格工具付出工作量最少而回报最大的就是压货给代理。

渠道和分销商有了库存压力，自己就会去主动和MBI的销售合作，库存压力大，赔本也出，那就等于帮MBI赚钱。老板Review多少遍，也不如代理直接去和一线销售谈合作来的实在。

James怎么去压货，谢正和周成明白全世界只有他自己清楚。

跨三级的Review

周成参加了只由高层经理组成的价格会议，回来后和谢正说，大家最后谁都不想扛价格这个雷，没有什么结果。最后指派每个部门制定至少五套价格方案，随时应付客户的每轮砍价。降价可以，但是要随时和总部汇报合理理由。

谢正将作为STG的人，和Tony领导的团队一起代表MBI与客户谈判，可是他只关心湖南。

如果谈判的结果能让MBI的价格低于普惠在湖南成交价的30%以上最好，这样就会对他们与客户的合作产生致命的负面影响。反正自己不负责利润，赢单第一，谢正有着自己的小算盘。

根据谢正对其他行业的数据分析，普惠和湖南的灰色空间大概是20%左右，如果MBI集采的价格比之还低10%以上，那就会让客户和普惠之间产生猜忌和内乱，这分赃不透明是灰色收入的通病。

虽然这次的谈判谢正什么都控制不了，但是现在任何一点点影响湖南项目的机会都不能错过，一定要确保最后关头会处于不败之地。

“诸葛和，你一定要帮我要到普惠当年在湖南的成交价格。”谢正给诸葛和打了电话，讲明了自己的想法。

“这次谈判，我什么也决定不了，只能找机会看能不能劝说老板把价格降下来，降到普惠在湖南成交价格的30%以下，才对我们有利。但是这一降，全国都降，也会对广东和浙江有影响的。”谢正在电话里给诸葛和分析了自己的想法。

诸葛和应到：”好吧，不过我们在总部降了，普惠在当地也一定有后招。这次湖南交上去的方案，我从阮文手里要到了，很初级，他们自己的需求还没搞清楚的，可以随便改。还有你的考试模拟题，我给阮文了，说你花大价钱从教育局买的，让他儿子好好学，他可高兴了。”

“丁坚最近还搞你么？”

“嗯，最近老实很多，听说一直想找去北京的机会呢。你小心吧，别找黑道做了你。”

“呵呵，如果有这本事还做什么IT啊，抢钱不是更快。”

“我看有人在MBI干，比马路上抢钱赚的还快。”

两个江湖难兄难弟互相调侃一番。

集采的转折，让谢正感觉到了一点生机，也知道了浙江和广东的时间表，现在湖南的时间表还出不来，如果能让设计院把时间控制到所有省份后面，肯定会有利很多。

要找机会分析浙江和广东的情况，看看他们的输赢几率到底有多大?

谢正有一套自己的赢单几率分析方法，百试百灵。

诸葛和很快就拿到了普惠在湖南历年的合同价格和产品清单，谢正分析了半天，结论是普惠在湖南的成交价格几乎是全国最高的，甚至高于集团内的广东和浙江。

这次集采对普惠很难受，如果他们降价会损伤与湖南客户的关系，不降又要面对MBI的价格压力，他们怎么办？谢正也没有类似经验，想半天想不出个头绪。

“亲爱的，移通全国马上要集采，我要忙一段时间，你最近怎么样？”谢正知道自己很快就会被闭关了，忙和各个朋友打电话，交待交待后事。

“你又要忙啊。”俞可可掩饰不住的失望，谢正天天泡在夜总会里，两个人最近很少见面。

“是啊，集采谈判，肯定要封闭。你最近顺利么？”

“我最近心情不太好。”

“怎么了？”

“我觉得销售工作和我想象的不太一样。”

“你想象的销售什么样子？韩剧那种样子？”谢正自从上次吃饭，听俞可可说她渴望家庭生活，就隐隐的有些担心，她可能不太适合销

售工作。

在中国，标准软件一直很难卖出价格，客户到底需要多少个授权，根本就算不清楚，很多人都是和采购比着客户的钱包来设局，再自己比着公司的底线要价格，把灰色空间做大。这个行业的人员流动很快，很多人都是能捞就捞，不知道自己的明天在哪里。

“我也没那么想，但是我感觉好乱啊，这和我想要的生活不太一样。我喜欢开开心心的生活，听大家谈怎么分钱，让我很不舒服。”

“都经历过这一步，别多想，这社会和学校当然不一样。”

“我不管别人，请答应我，你不要做这种事情好么？”

“没什么吧，其实做自己就好了。我有个电话进来……”

高飞的电话，打断了两个人的谈话。

“高飞，怎么了？”

“新上去的三线也跟着Linda去品果了，我最近刚刚被升了二线，现在管远想全国。”

“什么，你又升官了？这也太快了吧。”谢正没想到这个高飞居然短短的时间连升两级，比James都快。

“ 我晚上请客，天上人间，你也过来吧。”

“电信集采谈判会议，过不去啊。”

“啊，好，有时间过来啊。”高飞匆匆的挂了谢正的电话，看样子正在四处找朋友庆祝。

“喂，你说什么？……喂，喂。挂了，妈的，当二线了不起，挂兄弟电话啊。”谢正挂了电话后，忙打给以前的同事，得到了证实，高飞的确刚刚被任命为远?的中国区经理，因为上面的两个老板都去了品果，剩下的就一个顶一个的升了上去。

这他妈什么年代，还有没有王法了。

谢正郁闷的无处发泄，想来想去给富贵打了个电话：”老富，我最近会被调去搞集采，你那里有什么新闻么？”

“哦，James出了政策，要求 STG的销售增加小企鹅的销售排名，排到最后五名的销售由James亲自Review，连续二个月排进最后五名的，PBC给三……”

PBC给三这个也太狠了吧，谢正听着大吃一惊。

PBC是MBI的员工考核机制一部分，评分分为一、二和三，三种级别，打三就是不及格，会影响以后的薪水和升职。根据规定PBC给三以后，第二年不能涨工资，三年内不得升Band，对人杀伤力是长久而深远，远远超过国内企业罚钱了事的一刀切作风。

“别逗了，老富你开玩笑呢。”谢正觉得富贵在逗自己玩。

“谁逗你玩，红鸟的董事长找到了你们美国的总裁，James已经答应我们帮忙出政策出货了。”富贵听着谢正和他嘻嘻哈哈的，没当回事，就挂了电话。

谢正不放心的拨通了周成的电话。

“不看邮件吧，James已经发邮件了，这回可不是开玩笑，排名倒数的要被James Review。不过我们Winback Team被特别提了出来，不用排名，老板知道这里难做。”

和James Review?

谢正忘不了当年看见一个销售在电梯里被James Review的情景。那时James还是二线，在大陆已经开始有名气了。

这天中午，谢正和James的手下麦迪准备去吃午饭，有说有笑的进了电梯。

一进电梯，麦迪的表情马上变的非常不自然，谢正也发现，James在电梯里，大家都闭上了嘴。

“麦迪，你去哪里？”James永远都是一副温文儒雅的样子，可是眼神中透露着杀气。

James一口就叫出了麦迪的名字，麦迪也不能再装着不认识他了。

“嗯，嗯，James，您好。”麦迪的脸上一阵紧张，显然他并没有想到James直接叫出了他的名字。

“你去哪里？”James还是斩钉截铁的追问到。

“我，我，我去见客户。”

谢正一听，差点乐出声来，忙把脸转到一边去，可是麦迪的额头上已经渗出了汗珠。

“你负责的项目，审批已经到刘处长那里了。按照计划，你应该今天见他，是么？”

此言一处，谢正大吃一惊，James居然可以随口说底下销售负责的项目进展，连处长的名字都叫的出来，他手里全中国至少几百个项目吧，每个项目三个关键负责人……

明显麦迪的惊讶程度绝对大于谢正：”哦，哦，哦。对，对，对。我是要去见刘处。”

谢正听着麦迪紧张的声音不禁回过头来，瞬间理解了什么叫面无血色。他的脸上一片惨白，豆大的汗珠从额头流了出来，两腿微微的在打哆嗦。

电梯里其他的人都注意到了麦迪的紧张，都不忍心的转过头去，有个小姑娘快忍不住的笑了出来。

“你约到几点？”James继续追问道。

“我，我，我现在就约。”麦迪紧张的用西服袖子擦了擦额头的汗，右手哆哆嗦嗦的拿出手机，在电梯里就开始找客户的电话。

谢正感觉到了时间的凝固，忙去看那仿佛停掉了的电梯，还好，快到一层了。

“快到一层了，这电梯真慢。”谢正说了句话，打破了电梯的寂静，也在暗示自己的兄弟。

可是这个麦迪已经紧张的不行，手一直在哆哆嗦嗦的按键，希望能马上找到客户的电话号码，嘴里还嘟囔着：”我刚刚上午通过电话，怎么找不到了。”

“叮咚。”电梯终于到了一层。

James先跨出了电梯，甩下一句：”你赶快去见客户。”

看见James走远了，电梯里的女孩才捂着嘴乐出声来， 可是一看见麦迪怒目而视的眼睛，都吓的跑开了。

“别装了，你们老大走了。”谢正上去拍了拍麦迪的肩膀。

“谢正，我不吃不吃了，我得去见客户。”麦迪忙又按了电梯，返回公司取资料去。

大家都知道，在公司里见到James要绕道走，因为他可能直接就问你手头工作最细节的地方，回答不上来没关系，但是你老板一定会很惨，这回是赶巧了。

James的冷血在MBI也是名闻遐迩。

据传，当年他刚刚由二线升任三线经理的时候，第一天先找来当年一起同事的五个二线，告诉他们自己是新老板，请马上自行安排部门，他会安排人手接替他们的工作。

这事当然引起轩然大波，最终斗争的结果还是五个走了四个，整个部门被James大换血，换上了自己从最不被人注意的角落里提拔的几个经理。雪中送炭的意义远远大于锦上添花，这几个新上来的老总执行力可想而知。

现在要这些前线销售跨三级，单独被James Review？相信所有人的头后都是阵阵的冷风。

谢正打开电脑，果然标明红色的重要邮件赫然在目。

一 红鸟会每个月向MBI提交由自己独家包销的小企鹅销售报告，每台机器后都要唯一对应MBI的销售姓名。

二 每个月底STG全国销售Ranking（排名），Bottom five（最后五名）要被James在下周一上午Review，连续两个月进最后五名的，PBC给三。

三 每个销售对应的一线经理全国排名，手下进Bottom five 最多的，和手下的销售一起被Review，超过三次和亚太区总裁Alexander Review。

全国和小企鹅相关的STG销售大概八十几个人，十多个一线经理。这九十人之间互相PK，有创意。

谢正明白这回富贵的货不用愁了，大家肯定用项目补贴那个奇贵无比的小企鹅去，还好自己是在Winback Team。

弹弓和AK47的较量

说到谈判，尤其是价格，国内的企业在和外企谈判的时候最吃亏一点就是不熟悉外企决策的流程和需求，而外企的销售决策里最重要的一环就是首先熟悉客户的这两点，正所谓知己知彼方能百战百胜。

国内的企业都是官老爷，没有人走出来去了解乙方的需求和市场上的真实状况。这样谈判的时候，经常两眼一摸黑，毫不知实情到底如何，甚至用乙方提供的数据作为自己采购的论证。相比整天在市场上窜下跳、信息无比丰富的销售人员，这不是对决，是弹弓和AK47的较量。

而且这次集采，移通总部也不能决定买不买、也不能决定什么时候买和怎么买，对上述三点只有影响力，没有决策力，所以谈判筹码几乎为零。

这样的谈判，关键是，神要怎么谈，这让谢正很是奇怪。虽然无以数计的谈判书会列举各种各样的技巧和方法，但是真正致命的往往只有一种，对方会用什么？他没有想清楚。

第一日 上午 九点

入夏北京CBD，时不时的会阳光灿烂几天。一栋栋气派的大楼沿街一字排开，在金色的阳光下，闪闪发光。在那金色的大门口，一些人和车出出进进，正是他们在这里每年讨论和决定着上千亿的资金流向，决定着千千万万公司的生生死死。

谈判酒店的大堂已经挤满了各个厂商的队伍，分别排开，每个销售都西装笔挺，斗志昂扬，占据着大堂的一方领地，看上去都有不揣满钱包不罢休的劲头。

“MBI。”移通公司集采小组的秘书轻轻的把他们唤进了会议室。

Tony作为首席谈判代表，首先应了一声，然后领着大家步入了会议室。

Tony是ESM Team里为数不多的香港人之一，非常典型，三十出头，无边眼镜，办事情简单利索的同时而又温文尔雅，比起台湾人的嬉笑怒骂少了些幽默，多了些实干。

大家一进入移通谈判的会议室，谢正就注意到了采购处处长李俊杰狡黠的目光，对方三十五、六岁的样子，和外企一身西服不同，他是一身传统的电信工作装，给人感觉异常的沉稳和干练，年纪轻轻能坐到集团这个黄金位置，想必是有其独到之处。

“李处，您好。我是Tony，MBI 电信行业销售总监。”MBI的部门众多，身份复杂，Tony这么自我介绍并不准确，但是容易让客户理解并接受，让他们感觉来了个高级官员，因为真正决定的人都在后台。

看样子，客户已经派出了主力阵容，估计再出场就是王芸生或者集团副总裁，这场面上其实已经输了一阵。不熟悉对手的组织结构，也是谈判时处于劣势的原因之一。

“嗯，先交上来你们的报价和方案给我们看看。”李俊杰一挥手，秘书先收走了MBI的报价文件。

这是第一次报价，各个部门给出的都是市场价格，后面留着大把空间。这次集采，因为总部并没有决定权，MBI商议到最后的结果是——高价开场。在总部这里不动，回到地方再降，谢正相信所有厂商都应该是这个策略。但是，低价是对湖南有利，他相信Team里肯定还有和他一样藏有私心的销售，都在等待着机会。

李俊杰看到价格后的脸色，果然很难看。

“你们这是给集采的价格么？下面随便一个分公司的价格都和这差不多。MBI啊MBI、你们在移通做的那么差，几乎所有省都是普惠的，看样子你们根本没拿移通当客户，钱在银行赚够了吧。”李俊杰啪的拍了下桌子，合上了MBI的报价书。

“你们这是在浪费总部的时间，出去。好好想想，把价降了再进来。”李俊杰一挥手，示意让大家离开会议室。

Tony的手在桌子底下一按，示意大家别动，用比较温和的语气商量着说：

“李总，您看降多少合适？”

“降多少合适？能降多少降多少。你们知不知道这次集采的重要性，集团花了很大力气来做这件事情，当然能降多少降多少，否则我看是你们是永远没有机会了。”李处长盯着Tony的眼睛，语气非常严肃。

“李总，你看我们这款产品比以前已经低了10%，而且我们的产品性能是竞争对手的一倍……”Tony温和的解释着。

“这次招标的通知书上已经写了，只讨论价格不谈技术，具体的技术问题你们去和地方协商去，总部只看价格。”谈判还没开始，李俊杰就已经封住了技术优势这方面的话题，把所有人都拉到了一条起跑线上。

谢正看了看对方的谈判队伍，看样子还是有几个从地方抽调上来的技术人员，只是完全不说话，不知道是准备做什么用的。

“李总，我也很为难。这次包括的产品太多了，每个产品都有自己的价格体系，很难协调所有的部门……”

“那是你们的事情，和我们没有关系……”

“那您觉得我们哪方面价格不合适呢？……”

谈判你一句我一句的进行着，通常对方在差不多的时候会出一个降价指导，大家就会在这时适时的结束话题。

在这段时间，谢正一直在寻找对手薄弱的环节——技术人员和秘书，他们通常没有什么准备和心计，可是却知道整个谈判的底牌和细节，通过观察他们细微的举动，或许能找到很多有用的信息。

很多时候，环境的混乱也能带来很多机会。

U盘就是最容易泄露机密的地方。在会场混乱的时候，客户的秘书因为吃饭和休息，经常忽略自己插在电脑上的U盘，里面会复制所

有厂商的投标文件。只要地形合适，谢正曾经多次在议标会现场，偷偷复制客户的U盘，现场就获得竞争对手的一手资料。

客户现场的无线网，也可以让私密的谈判马上变成了现场直播，有一次，谢正开着语音通讯软件，直接给后方的代理商直播谈判现场。代理商根据客户的对话，指挥谢正和内线给现场的人演双簧，谈判俨然已经成了秀场。客户主管听到了他想听到的话——MBI因为巴拉巴拉原因不能再降了，满意的结束了谈判，单子自然也顺利到手。

“你们的服务费这么高，我们再买一遍机器都够，这个一定要降。”李处果然先暗示了降价的重点，这也是此类谈判最先降的地方——因为在中国，人是最不值钱的。

其实无论合同怎么签，本质是一样的，服务费永远是最后的暴利，原因就是两个字——控制，客户买了产品后，就丧失了控制权，上船容易下船难。不过外企也愿意先降服务费，因为在其成熟的财务系统里，各个产品之间的利润是可以互相调配的，最终会根据比例重新分配给各个部门。

和国内的报价体系不同，外企的产品在中国通常采用高列表价，高折扣的形式销售，以来满足国内客户的砍价心理和回扣需求。例如，谢正负责的产品通常给用户的折扣是80%off以下，等于国内的两折。到最后，折扣每降低一点点，绝对价就降许多，这个才是大家最后谈判的重点。

Tony也借着服务费的话题，和客户客气了几句：”现在国内的人员成本越来越高，服务的成本也越来越高，降的空间有限啊。”

“有限、无限都得降，出去吧，叫普惠的进来。”李处一挥手，做了结束语。Tony顺势而下，领着MBI的谈判小组离开了。

普惠的谈判团队随之进入了会议室。

“李处让我们降服务费……”Tony出了会议室以后，第一时间先电话和后方的蒋义等人做了汇报，这个不出大家的意外。

“降吧，新购产品前三年免收，旧产品……”Tony和谢正等人传达了降价的决定，大家对于这个都是轻车熟路，简单的几分钟就改完了报价。

“大家玩玩电脑，别闲着，客户叫我们，就说上面还没批呢，多等会儿。”Tony看了看几个已经改完报价的同事。

这种拖延战术在谈判中大家常用，几个人打开电脑玩起了扫雷。

谢正看了看手表，这次谈判大概用了三十分钟，现在要计算一下普惠的时间，以来评估里面发生的情况。如果时间很短，说明他们价格报的更高；时间相同，说明大家都差不多；如果时间很长……他注意到Tony也看了一下手表，然后密切注视着谈判室的门口，大家都在评估着对手在里面碰到的情况，好做反应。

这些谈判细节老手都会注意到，不过也经常会被谈判双方利用。

谢正和客户就曾经设计过这样的局。

在一次议标中，在MBI进入会议室不久，客户的采购处长就大声训斥，声音大到会议室外的普惠是完全可以听得到，几分钟后，谢正等人都垂头丧气的退了出来。普惠进入会场后，处长的训斥就没有那么严重，谈判时间也拉的很长，沟通了很多细节，让他们误以为MBI价格报的很高，就没有调低自己的报价。

几次谈判以后，双方都签字确认了最终价格，结果让普惠的销售大吃一惊，MBI投的价格远远低于他们的预估值，结果他们被客户踢出了局，再也没有还价的余地。

这些看不见的战争才真正考验主谈判人的能力。

三十分钟后，普惠的谈判队伍也离开了会议室，谢正明白，大家都差不多，所以遭到了类似的待遇，看样子，这场谈判肯定会是场拉锯战。

Tony和谢正都注意到对方也在计算时间，两个人会心的苦笑了一下。

谈判之神王芸生现在还没有出现，客户到底想靠什么压价格，这个谈判节奏怎么掌握，现在情商比智商更重要。

商场上的马拉松

第一日 上午 十一点

“MBI公司，你们准备的怎么样了？”李处长出来看见了Tony等人。

“公司还在审批呢，还没下来。”Tony一边打手势让大家装出很忙的样子，一边回头和他答对着。

“赶快降，下午二点前一定要报上来。”李处一扭头走向了卫生间。

看样子客户要把MBI排在下午，几个人松了口气，可以放松的吃个午饭。

午饭时，谢正和其他的销售聊了聊，他们都有和自己类似的情况，同时负责总部和地方。按照他们的理解，地方客户都不希望总部集采把价格搞的太低，可以为自己留点控制的空间。

“那真需要降价怎么办？”谢正试探着问一个销售。

“没有这种可能，宁肯得罪总部也不能得罪客户啊。”这个销售斩钉截铁的说到。

“你的客户怎么样？”他掉头问谢正。

“一样，一样，宁肯得罪总部也不能得罪客户，抗着。”谢正心里暗暗祈祷这个传说的谈判之神能下点杀手，压低价格，否则靠MBI降价有点难。

第一日 下午 两点

中午休息过后，MBI一行人进入了谈判室。

“你们……”李俊杰看了看MBI的报价，皱了皱眉，把报价文件传给其他的成员。

“你们倒是挺听话，只降了服务费，这根本不够。你们知道这次全国的预算是多少么？”

Tony当然知道，大家在来之前已经拿到了客户总部的预算和各个分省的预算。

“这预算是移通的机密，我们哪有可能知道。”Tony没有进李俊杰的圈套。

“我知道你们的本事，哪次你们不知道。这个远远高于集团的预算，还得降。集团总部搞集采，你们给的折扣居然和地方省份的一样，不是开玩笑呢么。”李俊杰示意秘书拿出了MBI曾经和四川分公司签订的合同副本。

Tony拿过来看了一眼，确认了一下。谈判前，MBI已经汇总了和移通各个分公司的合同记录，他自然很清楚每个省的情况。

“这个价格已经是很低了。”Tony继续坚持着。

“集采的规模远远大于一个四川省，无论如何你们要降，要不降到预算以内，我看和你们也不用谈了，其他厂商的报价都在预算范围以内。”李俊杰把四川合同的副本收了回去。

“我们的产品性能是竞争对手的一倍，这么比我们很吃亏啊。”Tony还是坚持不断的和客户强调着产品的优势。

“你们的机器再好，如果不符合预算，集团也不做考虑，不降到预算范围以内，你们连采购清单都甭想进。出去，降到预算范围以内再来。”

李俊杰一挥手，请出了Tony等人。

出了会议室，大家看见普惠又被叫进了进去。

“小谢，你有什么看法？”Tony看了看几个产品部的人，想咨询一下意见。

谢正想了想，明白现在还没到关键时刻，暂时需要装一装。

“嗯，不着急降，比地方签的合同低点就可以，不是说王芸生会来么，留着空间给他砍呗。”

“你感觉普惠会是个什么情况呢？” Tony思考了一会儿，又问道。

“普惠的用户比我们多，地方上肯定不希望他们和总部谈的太低，不使出杀手锏来，大家肯定还都挺着。”

“嗯，你说的有道理，可是如果这里不降，李处长这关就过不去；如果降了，王芸生肯定还会大砍一刀……”Tony一边说一边自己摇着头。

“普惠比我们压力大，价格报的肯定高，李处要砍人的话，他们肯定死在我们前面，先看看普惠的反应……”谢正示意了一下会议室的门，里面很是静悄悄。

“好，你说的有道理，少降点。”Tony下定了决心，就给蒋义和雷越通了电话，反馈很快回来，同意此种判断——先少降一部份。

“把平均折扣从88%降到89%off。”Tony通告了所有人。

谢正把的价格降了下来，可是他知道依照普惠在湖南的价格，这个折扣还远远不能杀伤他们和客户之间的关系……

第一日 下午 四点

“MBI，你们进来。”秘书又把谢正等人叫进了会议室。

“89% off。”李处看见了MBI的价格后，摇了摇头，把报价文件传给了身边的其他人。

“Tony，我问问你，你们是不是瞧不上总部啊，认为总部没有决定权。”李处的口气和严肃程度，比上次已经提升了一级，这回是来真的。

“没有，李处，您别开玩笑了，谁敢不听总部的话啊。”Tony嘻哈着，化解这严肃的气氛。

“那这是你们给集采报的价格么？你这是浪费大家的时间……”

“我们三年的服务费都免了，这个价格也是近年的最低价格，而且我们的产品性能比竞争对手高一倍，这样只需要买一半的机器就符合各个省份的需求，性价比我们最高的。”

Tony不理会李俊杰的摇头，一直在向整个谈判小组灌输着MBI产品的优势。

“你不用和我们说这个，我们不关?。据我所知你们给联动公司的价格，要远远低于现在这个折扣。今年是移通公司很重要的一年，很多分公司都在上新平台，你们就这个价格，可以明确的说，比其他厂商要高很多，这样你们一个省份也拿不下来。”

李俊杰拿着报价文件，又看了看。

“我看出来了，这么搞就是在浪费大家的时间。晚上八点，最后一次机会，报了以后不可以更改。集团决定，今天晚上剔除几个厂商出集采名单，分公司不得将其产品列入今年的采购名单。现在的情况MBI名列第一，到时候你们被集团踢出去，就自己看着办吧。”

李俊杰使出了杀手锏，招标小组其他人的脸色也都很紧张，看样子这次的集采并没有达到他们的期望值。

“李处，不知道这次集团评判的标准是什么啊。有的厂商产品很差，价格自然非常低，这样对我们是不公平的，MBI的产品一直是全球第一的。”Tony在试探着，看看对方的反应。

“什么标准？价格就是标准。我看不懂什么技术报告，就是知道如果你们的价格没有竞争力，肯定不会被集团采纳。”

“李处，MBI公司花了大力气一直在研发更好的产品，这技术优势不能不体现出来啊。”

“CDMA技术比GSM好，客户认同么？市场说明一切，我们这国企都懂，你们外企不懂。”李俊杰的话让会场的人都会心的一笑。

“现在的竞争是全方位的，技术要最好，价格要最低，服务质量还要最高，客户的选择说明一切。就你们这个价格，更别提你们的服务了。我可以明确的告诉你，不降到最低，第一个被剔出采购清单的肯定是MBI，不用上报集团，我就能做主。”李俊杰把报价文件甩给了Tony。

谢正看着对面的谈判小组，每个人的气色都很凝重，看样子不是MBI一家抗着不降，没有采购权就没有谈判筹码，这个谈判对于他们来说真的很难。

Tony又解释了几句也没什么效果，几个人退出了谈判室。

“客户在威胁我们，他们不可能把MBI踢出局，那普惠不更猖狂了。”出了会议室的门，几个人聚到酒店的角落里交流了起来。

“那个王芸生呢？一直没出现啊。”一个同事问道。

“据说今天晚上会来，估计所有厂商都等着他呢。看刚才的情况，应该所有厂商都没怎么降，就等着王芸生来呢。”Tony回答道。

“他来能怎么样？他又决定不了什么？”这个同事的想法和大家一样。

Tony也是摇了摇头，这个答案只能等王芸生来给了。

“他不会不管事吧，走个过场，这样今天晚上就是最后的结果了？”小黄问到，他刚刚参加工作不久。

“不会，这次移通总部是花了大代价请他出山的，他一辈子的清名不会毁在这里的，否则还不如不来。”Tony摆了摆手，自己走到一边和公司汇报去了。

谢正也相信王芸生这关不会那么容易过的，可是MBI谈判团队甚至客户自己也没有人和他真正的过过手，没有什么经验好分享，只能静静的等待。

“周总，我们的情况是……”谢正打通了周成的电话，说明了一下情况。

“嗯，公司这边也讨论过了，既然王芸生没有来，暂时先不要降太多，听Tony的吧。”

谢正想了想，又拨通了雷越的电话。

“我听Tony说了，你的判断呢？”雷越显然也是刚刚听完Tony的汇报。

“客户看样子不是很开心，大家应该都抗着没降，等王芸生呢，我们应该不会被踢出局……”

“嗯，好吧，辛苦了，看晚上吧，有消息说王芸生晚上一定会到。还有这次谈判，不会那么快完的，上面给了他们很多时间，月底之前

定就可以，辛苦了。”

雷越的话给了谢正启发，他打电话给酒店，希望能预订这次谈判的会议室，销售小姐告诉他，这间会议室已经被订了。

“我老板上个月就在那间会议室签了个大单，所以这次点名就要它不可，您帮帮忙。”

“嗯，我查查。这一周都被订出去了，而且如果其他人要订，还需要和客户沟通确认。你确认要订么？”

“噢，那算了，再说吧。”谢正挂了电话。

客户计划最少要谈一周？谢正算是放下了心，看样子还有得谈呢，静观其变吧。

搞不定的采购

第一日 下午 六点

“我们先降半个点，看情况再说。”Tony看了看大家，所有人都没什么异议。

第一日 晚上 八点

吃过晚饭，MBI一行人回到了酒店的大堂。其他的人也都在里面等待着过堂，大家面部表情都很平静，没有谁表现的很紧张，这让谢正看着感觉很不爽，如果这里不降，那自己的湖南只会更难。

按照惯例，MBI先进会议室。

“89.5% off。”李俊杰看到MBI的价格后，显的非常恼火。

“看样子，我的话你们没有听进去，不把你们踢出采购清单，你们是不会降价了？”李俊杰突然大声的训斥着，让所有人措不及防。

“李总，您说严重了。这个已经是最好的价格了，我们从来没有签过这么低的折扣，这都是为了集采特批的。”Tony的语音有些颤抖，他也被李俊杰的怒吼给吓到了。

“这是你们最好的价格？你们太不拿集团当回事了，看样子你们是不见棺材不落泪啊。”啪的一声，李俊杰把价格文件使劲的摔到桌子上，怒视着Tony。

“MBI的性价比肯定是最好的，集团也不能让宝马和夏利一个价格吧。”Tony避让开李俊杰的目光，站起来，用手指着价格文件后面的优势介绍，准备让李俊杰仔细看那里。

忽然，谢正感觉身后一阵冷风，整个会议室的人瞬间就安静了下来，坐在对面的李俊杰和其他谈判人员都抬头向自己的身后看去，李俊杰的表情也马上换了颜色。

“王总，您好。”

谢正回头向会议室门口看去，沉重的玻璃门被无声的推开来，一双懒汉鞋先进入了他的视线。

如果不是李俊杰的一声招呼，谢正的第一反应是想把这个走错路的看门老大爷赶出会议室。

一双勉强算是新的懒汉鞋、一身皱巴巴的军式套装、一脸饱经风霜的褶子、一对眯的几乎看不见的眼睛、一头乱七八糟的头发，好像许久都没有洗过，整个月薪低于劳保标准的看门老大爷形象。

谢正定了定神，仔细的看了几眼，忽然意识到眼前这个大约五十多岁的老大爷就是传说中的谈判之神——王芸生。

“王总，您好，这么晚还来啊，别累着。”谢正看着李俊杰微微颤抖的手紧张地握了过去。

“嗯，过来看看。”王芸生微微点了点头，扫视了一下全场。

全场所有人的都不由自主的站了起来，向王总问好。

“王总，这是MBI公司的谈判代表。”李俊杰挥手指向了对面，Tony见状也忙迎了上去。

“王总，您好。我是Tony，MBI的电信销售总监。”Tony还是发挥了香港人儒雅的一面，斯文的和王芸生打了声招呼。

“嗯，你们谈的怎么样啊？”王芸生没有理会Tony伸过来的手，直接坐到了谈判桌最前面的老板椅上，面无表情的看着所有的人。

“现在正在和MBI沟通价格问题，他们已经降了一部分，大家还在谈。”李俊杰回头示意秘书拿价格文件过来。

“其他的厂商还没有谈，正在外面等着呢。”李俊杰一边解释着一边手里拿接过来文件，准备让王芸生看。

“我来之前听说了，不用给我看了。”王芸生摆手示意所有人都坐下。

大家在其示意下纷纷回到座位，谢正也坐了下来。

看见王芸生上来就占据了桌首的位置，谢正明白这的确是个职业选手，坐在主位置上会对底下的人产生潜意识影响，不知不觉中对其言论产生认同感，这是谈判风水学。

“移通集团领导花了极大的心血准备这次集采，你们MBI要全力以赴的配合，拿出最低的价格……”

“是、是。”MBI的一行人点头答应着。

“MBI尤其要努力，你们在移通的市场份额非常低，这是集团给了你们一个千载难逢的机会，可以更好的为集团IT化建设服务，你们一定要把握住。”

“是、是。”Tony继续点头答应着。

“这次呢，集团决定特别给你们机会，可以有机会替换其他厂商的平台。所以，请你们根据各个省份的需求，重新报上一份配置和报价，包含全中国所有省份的新平台和替换方案，重新报价。”

王芸生的每一个字都像石头一样砸在了屋内每个人的心头，谢正也不禁咯噔一下。

这份只包括MBI目标省份的报价和方案就已经让整个团队忙了整整一周，现在这么一改就要把全国二十三个省，五个自治区，四个直辖市，六百六十一个市，一千八百多个网点，三千多个终端，有新购的，有硬件，有软件，有服务，有升级……全部重新报一遍。

谢正还没计算完工作量，王芸生又发话了。

“此次招标时间紧急，明天上午十点请准时交到招标小组，迟到者按废标处理，价格报错者，所有产品按最低报价处理。小李，你把所有省份的要求重新再发一次给他们，你们一定要把握好这次的机会，给出最好的方案和价格，不要让集团失望。”

明天上午十点！！！

整个屋子里的人都惊的说不出话来，大家都明白这个工作量有多大，一晚上根本不可能完成。

Tony算是经历过大场面，没有慌乱，整理了一下领带：”王总，时间来不及，做不完啊。”

王芸生咳了一下，看了眼李俊杰。

“嗯，嗯，如果迟到按废标处理，这是集采的规矩。”李俊杰补上了这句话，还特别的清了清嗓子。

谢正看了看李处身边的秘书，看到她嘴角泛出一丝不易察觉的笑容，这让他心里有种说不出的预感，这谈判肯定没有盯秘书、偷U盘这么简单，但是说不定对湖南的项目也是个好事。

MBI一行人离开了会议室。

“这王总到底搞的什么啊？MBI根本不可能替换其他竞争对手的产品，他懂不懂？”小黄问道。

“他可是老狐狸，这次移通请他出山，是想来真的。”一个人回应着。

“穿那么破的衣服，装呢吧。”

“装？他也没办法，就得低调些。他的位置一年过得钱上百亿，只要嘴略微一松，就是几个亿，多少厂商围着他，可是目前为止没听说哪个搞的定……”

“采购处的头啊，这么装也太过了……”

“MBI负责商工银行有二十几个销售，看了十几年，没有搞定他的么？”

“被搞定，就不会这么多年不倒了……”

大家你一句、我一句的聊着。

谈判的致命武器

第二日 凌晨 二点

没时间回公司，酒店前台挤着各个厂商的销售代表。看样子，所有厂商都被命令重新准备方案，外企的圈子其实很小，大家负责一个客户很多年，又跳来跳去，彼此都很熟悉。

“兄弟们，同病相怜啊。”

“就是，就是，彼此彼此。”

MBI一行人疯狂的拼凑最新方案和价格，一夜无眠。

第二日 上午 十点

进入会议室的时候，谢正一头碰到了玻璃门上，身体不比念书的时候，现在熬一夜会难受很久。他环顾了一下其他人，大家都彼此彼此，个个脸色蜡黄，只有年轻的小黄看上去还算比较正常。

Tony把熬夜做好的报价交给李俊杰，在临交上去的时候，他还查看了最后一遍，如果报价出错，那会是不可想象的。

王芸生已经坐在了会议室的主位上，咪着眼睛看了看MBI的一行销售，手一摆示意了一下身边的工程师。

“大家好，我们经过一夜的讨论，决定将本次项目部分省份的方案修改如下……”移通的技术负责人根本就没有正视大家惊讶的眼神，拿出了一套全新的方案。

王芸生把MBI的方案拿到谈判秘书的手里，大声强调说：”请各位在中午一点前，交出最新方案，不能出错。出错，我方有权利选择任何一个有利于移通的价格。迟到者，废标。散会。”

谢正看到秘书手里拿着一行人熬夜做好的报价，根本就没有打开的意思，才意识到这是明摆着的要打体力战。

消耗谈判对手的体力，击败他们的生理和心理，特别是大脑的逻辑思维，这是谈判的致命武器。

什么舌战群儒、红脸白脸等技巧，都是基于对方生理正常的前提下来运用的，体力才是谈判的第一要素。没有良好的体力，大脑一片混乱，谈什么技巧都是废话。

谢正曾经在谈判的时候，以上厕所的名义出去偷偷休息。饿了，买个汉堡，在马桶上狼吞虎咽的消灭掉；困了，在马桶盖上小睡一会，最后还要装作体力不支的样子回去继续坚持。他最骄傲的事情就是连续参加六个大标的谈判，熬倒了一拨又一拨，终于把所有的项目都坚持下来，当时每个人都惊讶他的体力，却不知马桶上的汉堡包比什么都香。

王芸生上来一亮招，不禁让谢正暗自佩服，不愧是谈判之神，根本不浪费时间，直奔对方死穴而来，看样子自己又要在马桶上吃汉堡了。

“中午一点，不是成心不让吃饭么？Shit，王芸生肯定是故意的。”Tony出了会议室，一改斯文作风，开始骂起了粗口。

“是啊，最可怕的是这刚刚开始。”谢正自言自语道。

看着普惠的人也东倒西歪的进入了会议室，他心想，至少这场战争还是公平的。

第二日 中午 一点

一行人手忙脚乱的赶在中午一点前做完了新的报价文件，谢正连去上厕所的时间都没有，更别提偷偷去吃汉堡。

“经过招标小组审查，MBI公司的管理软件少计算了一个省的license，根据规定，MBI所有软件的平均折扣降低0.1个百分点。”

MBI的人刚刚坐稳，李俊杰就公布了对上一版报价的审查结果，看样子还有一些人在后台专门负责计算各个厂商的价格。

小黄坐不住了，马上打开电脑检查自己的报价，因为他是负责管理软件的销售。检查了一阵后，他略微慌张的抬起头给了Tony一个肯定的眼神，报错了。

大家都理解的没有说什么，因为这个时间段内做出接近上千个单位的报价，出错几乎是必然现象，何况他一个刚刚工作不久的，还好没什么大损失。

招标小组的秘书拿着新改的折扣让Tony代表MBI在上面签字确认，王芸生在一旁发话了：”这次的集采是集团今年工作的重中之重，不能有一丝马虎，任何失误，集团绝不马虎和姑息纵容，所有人都一样。”

MBI一行人也没什么话讲，都点头称是，心里都暗暗祈祷其他厂商也出错，大家错成一锅粥，看王芸生先斩谁。

“你们的折扣和以前没有变么，集团把全国所有省份的机会都给你们，采购额比以前大十倍，怎么买的多了还不给降价呢？”王芸生看着最新的报价说。

“这……”Tony回答这个问题也犯了难，总不能说其他的省份MBI都不想要，退出其他省份的竞标，可是大家心里都明白，全部采购这个机会很渺茫。

“这，这已经是最低价了。”Tony说这话的时候，自己也感觉逻辑上站不住脚，有点犹豫。

“这是什么道理，集团给MBI一个机会可以占领全国市场，采购额大了十倍，你们的价格居然不变，卖白菜的都知道买的多要便宜，你们不懂么？”王芸生啪的把标书一合，抬起几乎看不见的眼睛扫向Tony。

“怎么你们MBI不想占领全国市场么？”

“想，嗯。”Tony也不知道说什么好，只好嗯啊着。

“如果你们不给出一个竞争性价格，集团只好放弃给你们参加全国设备竞标的机会，把你们从供应商名单中删除。这个集采的协议有效期五年，你们五年内都不想做生意了？”王芸生步步紧逼。

“那肯定不是这样的。”Tony还是不知道怎么说，只好说些稀里糊涂的话。

“集团给你们机会还不好好争取。这样，下午六点前给MBI最后一次机会，如果还是这种价格，你们直接把MBI从名单中踢出去，不用问我。”王芸生回头对招标小组的秘书命令到。

“啊，对，对。王芸生让我们必须降价，下午六点。什么？不是最后一次报价，只是说不降价，就废了MBI。现在谁也不知道该怎么办，MBI不可能替换全国所有的设备。李俊杰？李俊杰现在根本没有说话的机会……”Tony焦急的和后方沟通着情况，谢正忙借口去卫生间，跑到外面买个饼干，三下五除二吃完后，再跑回谈判的酒店，后面有没有吃饭的机会谁都不知道。

“小谢，你觉得形势怎么样？”周成的电话打了过来。

“不好说啊，这王芸生的路数，我搞不清楚，已经折腾大家一晚上没睡了。价格还是降点吧，不能降太多，后面肯定还会砍，全国替换这个方案是不太可能……”

“他给了所有厂商报价的机会，如果其他人给出超低价的替换方案，那MBI会不会全输。里面的人有没有机会电话打出来？”周成考虑的是最差的情况，这个也不能说是错的。

“我注意观察了，所有人的手机都收在会议室的一个角落里，打电话肯定是找不到人的。”谢正已经观察过了。

“他们里面谁去卫生间的次数比较多，或者谈判刚结束就去的？卫生间里可以打啊。”周成想了想问道。

“王芸生现在就坐镇谈判，他不离开会场，我看这阵势也没人敢随便去卫生间，没有人去吧……”谢正努力回忆着。

“你知道就知道，不要误报军情，观察了么？”周成听出了他口气里的犹豫。

“嗯，看了，但是没这么细，我以后仔细观察。”谢正心里暗骂，老子饭没得吃、觉没得睡，哪有精力去数客户上厕所的次数，还要做对比。

“ISU他们在努力联系客户的人，看看能不能问点什么出来。可能你做几套价格，等着下午六点再说。”周成挂了电话。

苦啊，谢正一听脑袋都大了，准备几套？报错了就全玩完。

“大家辛苦一下，先做三套价格，根据情况发展再决定报哪一个。”Tony传达了公司的决定，谢正看见新来的小黄直咧嘴，可是谁都没办法，只能抽几个耳光，让自己清醒点，不要计算失误。

“一天了，都没怎么吃饭、睡觉。”小黄先忍不住了。

“坚持一下，这次报完了，就差不多了。”Tony随便说了句对付着他，大家心里都有数，可是谁都没办法。

第二日 下午五点

Tony的电话响了，公司负责总部的销售总算是联系上了一个谈判小组成员，得知其他厂商都在报全国的价格，目前为止都没降价。

“报最高价的方案，公司的意思还是坚持。”Tony回头告诉一帮正在手忙脚乱确认价格的人。

几个人长处一口气，因为大家都是先做的高价方案，这个概率最大。

小黄借着这个机会帮大家买了点肯德基，大家匆忙吃了几口，又被叫进了谈判室。

软件和毒品一样暴利

第二日 下午六点

“90% off。”MBI的这个折扣显然没有让王芸生满意，可是好像也没有出乎他的意料之外。

“嗯，有省份提出你们的软件价格太高，能不能免费赠送一部分license。”王芸生示意工程师拿出了一些省份的免费赠送需求。

大家看到这个都长出了一口气，客户已经开始沟通细节了，而且软件的利润高，不降折扣，送点license是合理的要求。

“嗯，这个我得和公司请示一下，因为牵涉的部门太多了，我也定不了。”Tony还是采取了守势，拖延下来。

“我就不爱你们MBI谈判，谈什么谈，你们什么都决定不了，干什么都问公司，那你们来干嘛？让那个叫公司的人来。”王芸生很是不耐烦。

“嗯，不好意思，MBI的组织结构复杂，需要很多部门协调。”

“你们在中国多少人？嗯，再多还有移通的人多么？我们决定的人都在这里，你们的人呢，净来些没用的。谈个屁，有什么好谈的……”王芸生很是发怒的样子，站起来，来回的踱步。

“王总，您别急，稍等、稍等。”

MBI一行人都乖乖的退出了会议室，在外面耗起了时间。

“要的license也不多，没问题，送了吧。”软件销售根本没当回事。

“好吧，那我们也得在外面多等会儿再进去，别让客户以为这个送的很容易。”Tony还是坚持把戏演到底。

大家也都同意，有的人就赶快借着这个机会睡一会儿，实在是太困了。

第二日 下午七点

“差不多了，进去吧。”Tony摇醒了几个睡觉的人，把大家又拉进了会议室。

“王总，公司决定，您清单上的这几个省份软件license可以赠送。”

“好，在这里签字确认，赠送的软件价值五百三十二万……”招标小组的秘书指示着Tony在备忘录上签字。

“嗯。”王芸生看着签好的协议，满意的看了一下。

“你们MBI还是很重视和集团的合作么，赠送了五百多万的产品，这都是你们MBI的产品吧……”

“是、是，肯定都是MBI的产品。”Tony点头答应着。

“嗯，我看别送什么软件了，那玩意也没啥用，你们硬件给我们降五百万，不是一样的道理么。”王芸生突然抬头直视着MBI一行人。

几乎所有的人都一咧嘴，明白上了圈套。

软件说白了就是张光盘，没什么成本。MBI的一个全球副总裁曾经对媒体说，这个世界上比毒品还暴利的就是软件，99%都是利润，软件是MBI……

当时看到这个新闻的销售们，都恨这个副总裁恨的咬牙切齿，有枪就想去美国毙了他。他想表达的是，MBI未来会利用高利润来加大软件研发的投入，可是记者把MBI软件和毒品一样暴利，这个重点做了标题，全世界人民都看到了，当然也包括中国。

聪明点的销售在这篇新闻曝光以后躲着客户，可是马上就要签合同的人就倒霉了。客户指着电脑上的新闻，对MBI的销售破口大骂，这合同没法签，自己不能当卖国贼，把钱送给美国人。

“我们投了大力气做研发….”这个可怜的销售回来和谢正学当时的情景。

“你们研发个屁了，利润99%，老子等于就是给你们送钱呢，我不当卖国贼，降价。”采购部主任不由分说，当场就降了20%，逼着他签字，可怜的销售就这么被副总裁出卖了。

“你说是不是官越大，越猪头，都他妈吃屎长大的。”这个兄弟一边吃饭，一边痛骂MBI的这个副总裁，软件卖点钱出来是非常不容易的，大家都能理解他。

“对，全世界的老板都一样，MBI没什么不一样。”谢正和几个兄弟们听着都笑得不行。

不过现在可笑不出来了。

软件是没什么成本的，可是硬件的成本很高，这哪能划等号呢?

“我们……”Tony张口说到一半，收住了嘴。

这个话真的很难说，说硬件的成本高，等于承认软件暴利，那软件还得降；说不降价，可是已经签了协议，赠送价值五百万的软件产品，客户替换等值的产品这个是有点道理的。

“嗯……”Tony也犯了难，微微皱了皱眉头，回头向其他的队员求救。

谢正在底下也琢磨了半天，没想出个所以然，反正自己也盼着降价，还是不要费那个脑筋。

“王总，MBI的结构复杂，各个产品之间独立核算的，这个需要向老板请示。”Tony实在也没什么理由，只能满口胡说，采用拖延战术。

“那你是干嘛的？”王芸生眯着眼睛抬头看看Tony，脸上还是没有什么表情。

“我是负责协调各个部门的。”Tony说完了以后，底下的已经有人在偷偷乐了。

“啊，你是协调各个部门的……那和秘书有什么区别。”王芸生此话一出，会场大部分人都忍不住，偷偷的乐出声来。

Tony自己也明白被绕了进去，只好以退为进，满口跑火车，反正已经这样了。

“对，对。我就是为各个部门服?的……”

“你们在浪费客户的时间和金钱，我和个秘书谈的着么？”王芸生突然改变了谈话的节奏，大声训斥道。

大家都不乐了，把表情严肃起来。

“我们出去商量一下。”Tony赶快把大家拉出了会议室。

“对，客户希望我们用等值的硬件替换赠送的软件，是啊，是被玩了……”Tony出了会议室，就忙和后方的团队通电话。

“降吧，公司同意了，降吧。不过让我们小心，别再出现这种情况。”Tony回来，指挥大家又降了五百万。

谢正一边计算价格，一边暗自回忆这个过程，客户等于什么都没加，玩了一圈，降了五百万，专业。

完美的理由

第二日 晚上八点

“你们不是不能降么？”王芸生看着新报价，又来了新攻势。

“这是为了配合集团的工作。”Tony也不好说什么，只好陪着笑脸。

“我看你们根本没有合作的诚意，也没有合作的诚信。刚才说已经是最低价了，现在为了配合集团的工作又降价，我看你们MBI根本就是无信无意。”王芸生板着脸，看着对面所有的人。

“和你们这帮无信无意的人谈判，简直就是耻辱。连商场上最基本的诚信都做不到，让我们怎么放心把集团的IT平台交给你们。这是集团的命根子，里面存着所有的数据，不能出一点差错。我们要是像你们这样对待客户，早都被骂死了。现在的客户多算一毛钱花费都不行，要差出五百万，客户得砸了我们的营业厅。”

“对，对。领导说的对。”Tony频频对着王芸生点头，这时候说什么都不合适。

这时，李俊杰说话了：”针对你们这种情况，本应该把你们踢出采购清单，但是王总说就再给你们最后一次机会。”

他示意身边的工程师拿出一个新的方案。

看着这个新方案，所有人都大吃一惊，它既没有表明省份，需求也和以前完全不同，也就是说游戏重头再来。

“王总，这个需求变化很大啊？”Tony看着变化的方案，无比意外。

“集团做任何事情都是有计划、有步骤，清清楚楚的。是因为你们，你们报的价格前后多次变动，导致集团的预算与事实产生偏差，这个变化是你们造成的。你们使整个招标小组产生了巨大的工作量，你们应该来承担这个费用，你们知道集团这么多人，在这里多呆一天

要多少钱么？”王芸生看看MBI的人，大家都没有说话，怕说了任何一句话，这个招标小组的费用就要算到招标价格里，再降一遍。

看到MBI的人都老老实实，没人辩解，王芸生摇了摇头继续说下去：”现在招标工作紧急，明天早上六点，把新的方案和报价交到这里。”

“六点？”小黄不禁失声喊了出来。

“你们走了以后，我们还要见其他公司，要谈到晚上两点，早上还要再见你们。你们价格和方案一次到位，就不会出现这种情况，这都是你们造成的。”

大家这下明白了，别问，反正什么都是自己造成的，老实干活就对，明摆着要耗死所有人为止。

出了会议室，有几个人实在坚持不住了，大家找个饭店，胡吃海塞一番，为新的熬夜做准备。

谢正借着吃饭的机会在饭桌上猛睡一会儿，迷迷糊糊的梦中看见了俞可可和叶莺一起来找他，结果在家门口，被堵了个正着，他吓的一下又醒了过来。

第三日 早上六点

MBI一行人七歪八斜的进了会议室，移通的谈判小组居然换了批新人马，只是王芸生和李俊杰还在，他们玩起了车轮战术。

“根据最新的情况，我们细化了部分的细节，添加了一些新的需求……”移通的工程师拿出了更进一步的方案，大家也都没什么好说的，纷纷记下，回头修改报价和方案。

“中午一点前，一定要交出新的方案，有任何报价错误，按最低价处理。”这回不用王芸生说，李俊杰已经明白消耗战怎么打了。

……

移通总部如此这般折腾了足足五天，三拨人轮着和各个厂商的人展开了车轮大战。因为客户负责制的原因，每个厂商都没有人能来替换这些饱受摧残的销售们，每个人的生理都已经到了极限。

……

谢正五天就没正经睡过觉，也没机会好好吃顿饭，疲惫不堪的趴在桌子上，抬起疲劳的眼皮，看着屋子里的其他人。

Tony用领带沾了冷水，绑在额头上，左手拿着咖啡，右手不熟练的掐着香烟，拼命的让自己保持清醒，已然没有任何儒雅的风范。他必须把所有人的价格都核实最后一遍，不能再次出现报错价的情况。

小黄估计备战高考也没经历过这种阵势，俨然形神全失，躺在酒店的窗台上呼呼大睡。

其他的人也都东倒西歪，好的坐在椅子上，差的直接躺在地毯上，一副不省人事的样子。

“Tony，我们降价吧，再不降，要出人命的。”谢正指了指，桌子上一个上了年纪的销售趴在那里，呼呼大睡，熬夜对过了三十的人来说简直太要命了。

“不就点Commision（奖金）么，不就点人民币么！兄弟们实在不行了。”在说这句话的时候，谢正已经完全忘了什么湖南、什么赢单，都是肺腑之言，就想赶快摆脱这场噩梦。

“我也同意，但是得有理由啊。”Tony也不计算价格了，把身体靠在椅背上和谢正一起商量着。

“什么理由？就和客户说，MBI马上要发布新机型，所以老机器调价。和公司说，移通提出普惠降了20%，要求我们也降，不就完了。”谢正强睁开双眼，心底不得不服了这个香港人，办事情太较真，比大陆人可笨多了。

“那客户说想买新机器怎么办？”Tony的脑子居然还有点清醒。

“缺货，?球缺货。”

任何时候，缺货都是个完美的理由。涨了、全球缺货，客户快买就对了；跌了、全球缺货，客户不买就没有了；不想卖，还是全球缺货。其实懂行的人都知道，IT产品只有卖不掉的情况，绝对不会存在缺货的时候的。只要有钱，什么都可以马上送到家门口。

“好吧，我看不降价，王芸生就会一直这么折腾。”

Tony打通了公司的电话，说了一堆理由，准备降价。老板们也感觉时间差不多，可以放个好价钱给移通总部，但是特别强调，这个就是最后的底限。

第六日 晚上十点

“王总，和您说个好消息。”Tony的领带没了，西服也不系扣子，睁着疲劳的双眼，和王芸生解释着。

“MBI马上会发布一系列新产品，所以价格策略会有调整。中国和美国申请特批，才拿到了这个价格，这回真的是不能再降了。”

谢正掐着自己大腿，才能听清醒听到Tony的声音。

“92% off “

王芸生看着这个新的报价，点了点头，看样子是满意了，足足降了20%。

“你是说这个价格是美国特批的？”

“是啊，为了这个项目特批的。”Tony使劲地点了点头，这让王芸生的脸上有了点笑容。

谢正出了口长气。

特批？这种没有采购的协议，没有人会批什么特价。

“嗯，我们开会讨论一下。”王芸生让Tony等人退出了会议室。

一行人歪歪斜斜的回到酒店，有的人刚坐在椅子上就睡着了，谢正抢到了窗台的位置，吞下了几粒维生素，迷迷糊糊的进入了梦乡。

暴利的矿泉水

“我问大家个问题，价格是由什么决定的？”

“供需关系。”

“市场。”

“成本和行业利润率。”

“这是教科书上的内容，我来告诉大家市场上真实的情况。”谢正应邀给代理商讲如何报价。

“我来告诉大家市场上的真实情况，价格是客户的需求决定的，和产品成本无关。记住和产品成本无关。”

“拿竞争最激烈的高端市场举例，没有所谓的市价，大家都是比着客户的钱包，能卖多贵就卖多贵。同样的产品，对其依赖度高的客户，卖个上千万；对其无依赖度的客户，免费赠送。”

谢正转身在白板上一边写，一边说：“但是影响价格有三个要素。”

第一 竞争对手的需求是价格的主要影响因素。

第二 相对垄断度是次要影响因素。

第三 目标客户群对此产品的最高消费忍受度为上限。

降低成本，调整决定价格的三要素，就可以扩大利润。

竞争对手的需求是主要影响因素。

例如：商场搞促销，免费赠送矿泉水，附近小卖部赔本都卖不出去。

“按照这个道理，这个社会雷锋多了的结果就是人才的廉价。”谢正举例说明到。

“对，所以企业和社会要宣传雷锋精神，降低劳动成本。“有人一下子明白了。

“所以大家要拿竞争对手要当父母一样对待，仔细分析他们的需求，因为他们也决定着你们的价格和利润。”谢正重重地在白板上写下

——竞争对手的需求，几个大字

矿泉水怎么才能卖出暴利?

这个答案不难，就是把小卖部搬到沙漠里去，这里拥有矿泉水的小卖部A就和遥远的小卖部B构成了相对垄断。A和B的距离越远，相对垄断度越高，人们也愿意为之付出更多的钱来购买。

如何把矿泉水卖出世界最高价格?

请世界首富们带上所有资产，来到沙漠里，没有水源，就在他们奄奄一息的时候，世界上最暴利的矿泉水小卖部A出现了。

这时矿泉水的成交价格，可以定成这些首富的财产总和，他们可以忍受的消费额度要比普通人高出很多，也就是最高消费忍受度上限最高。

“所以大家要想赚钱，应该离雷锋对手越远越好，培养手下雷锋越多越好，客户越舍得花钱越好“谢正拿着麦克风走到讲台下。

满堂老总哄堂大笑。

“大家还要记住一个数字就是10%，它是最关键的价格差距比。超过这个比例，价格的魔力呈级数倍增，所以如果打价格战的同时又要保护自己的利润，价格比竞争对手低10%是投入最小，回报最大的做法。”

在《只有偏执狂才能生存》的书中，INTEL总裁格鲁夫写到，当年还是个小小的INTEL，在内存市场碰到了日本公司的集体打压。他拿到了手下交上来的日本内存企业战略报告，上面清楚的写到，销售不需要总部审批，可以直接比INTEL的内存低10%报价，你低敌人更低。

格鲁夫看着一屋子满满的库存，不禁仰天长叹——Only the Paranoid Survive（只有偏执狂才能生存），因为INTEL已经错过了内存市场发展的最佳时机，最后他不得不退出内存市场，成就了他“虚度光阴”的三年。

“理论学完了，下面我们讲讲实战。”谢正又回到讲台上。

“根据统计分析，在老客户上投入一块钱的回报率是新客户的十倍，所以我们要留住老客户。”

每当讲到价格策略这里，如果看见有人没理解，他就直截了当的告诉代理们：”中国话就叫杀熟。”大家马上心领神会。

“修理您的宝马，买个新的备件贵，还是买个新车，按照比例分拆开核算贵？”

“肯定是买备件贵。”被4S点痛宰的经历，谁都不难回答这个问题。

“中国人的观念，老客户，不是应该便宜点么？这就是老外的杀熟。中国人的企业要么就是杀的不够熟、要么就是杀的不够狠。”

“对，对。宝马的一个观后镜就要四千多块，你说值么！”大家纷纷讨论自己被名牌宰的经历。

“按照此种分析，两台价格差距非常大的汽车上，目标客户的消费容忍度不一样，可是备件通用，怎么才能利润最大化？” 谢正继续和大家衍生的分析。

“把备件稍作修改，使其互相不兼容。”有人大声喊了出来。

“对，这就是利用相对垄断度，区分客户群，来提高利润。谁举个例子？”

“你们MBI，同样的硬盘，高低端模具不一样，价格差十倍。”

“那如果你是竞争对手，是否可以打击这个利润点？”谢正笑笑不予置评。

用户购买了产品后，利用依赖性产生的相对垄断，增加其消费频率和消费金额，是投入最少、回报最大的生意，这点在外企的营销里，深入整个体系。

例如：普惠的打印机墨盒和硒鼓到期自动报废，用户更换备件时对价格没有决定权，只能高额购买，导致赔钱卖主机的普惠打印机部利润反而最高。

竞争对手怎么办?

MBI曾经力推兼容普惠的硒鼓和墨盒，打击它的高利润点——备件。主机赔钱，备件再不赚钱，这个生意就很危险了。

市场上也有很多反面的例子。

例如：2008年，天盛集团虽然垄断了英超联赛在国内的电视直播市场，但是定价突破了球迷对于直播的最高消费忍受度，结果大家都转向录播了，无人购买。

同样，了了2008年年中，阿里巴巴的客户集体退网，甚至在阿里巴巴门口自杀，都是因为相对垄断度的问题。和老美接了轨，实现了电子商务，大家发现钱反而更难赚了，他们把这一切怪罪在阿里巴巴身上。马云的阿里巴巴因为缩小了企业间的相对垄断度（物理距离和信息不对称度），所以产品价格以最低为参考标准。没有价格联盟的厂家，一家赔钱出货，导致整个市场崩盘。

……

讲完课的谢正，走出了教室的大门，看到对面是一个透明的会议室。隔着会议室的玻璃，他看见普惠正在给王芸生递报价，上面清晰的印着几个数字，可是自己怎么也看不清楚，努力的瞪着眼睛，突然，俞可可拦在中间，笑眯眯的要和自己去上海玩，身上还散发着那股让自己着迷的味道。

……

谁决定和谁谈

第六日 深夜十一点

“小谢，起来了。”Tony上来推了推谢正，移通总部已经在叫MBI的人进去谈判。

“Tony，电信行业是不是MBI中国最大的客户？”

“对，毋庸置疑，电信肯定是老大。”

“两个月前我们去美国，他们的电信平台早在十年前就已经搭建好了。现在，全世界，大规模搭建电信平台的只有中国。在中国电信行业，移通的采购量不是老大也是老二，那我们有没有资格要个全世界最好价格？”王芸生一个字一个字斩钉截铁的说道。

“当然，所以这次的价格调整是美国总部特批的。”

“那去年年底中国的税务集采，你们投的折扣是谁批的？”王芸生此言一出，MBI的人都不敢接话了。

去年年底，中国税务系统二期招标，是中国有史以来采购量最大的一单。一期普惠投了超低价中标，甚至上了华尔街日报，对股价都产生了影响，让MBI非常被动。二期不仅大于一期，后面还跟着采购量更大的三期，再加上当时是MBI的财务年年底，所以MBI不惜血本投了个超低价，成为二期最大的赢家。

可是中国税务和移通公司不同的是，税务总部有采购的决定权，而移通总部没有，投了低价还要面临地方的最终采购，可是谁能当面和王芸生说您没有采购权呢？

“嗯，我是负责电信行业的，税务的具体情况我不清楚。”Tony玩起了太极拳。

“你不清楚，那MBI谁清楚？”王芸生死死的盯着Tony，眼神让人不敢直视。

“亚太区总裁比较清楚。”Tony还算清醒，把球踢到了亚太区。

“好啊，你就把亚太区总裁叫来，我和他谈谈。”王芸生不温不火的问道。

“这个……”Tony犯了难。

这些总裁都是去见关系很好的客户，大家你好我好大家好的聊聊就散了，没人到这种关系很差的客户找骂来。

“亚太区的总裁在东京呢。”

“你们的亚太区不包括日本吧？”

“对，日本算是独立的一个区，向美国汇报。”Tony话里微微有了颤音，大家真的都不知道王芸生在打什么牌。

“那他整天呆在东京干嘛，MBI一年几百万养个老总干什么？我们这么大的客户，一次也没见过。”

就现在这种状况，安排亚太区老总见王芸生，那还不如让Tony直接辞职算了。

“这个有点难，通常都是预约的……”

“你是说最大的客户见他还需要预约么？”

“不是，不是这个意思。现在安排真的有点困难……”谢正看见Tony偷偷的掐自己大腿，肯定为自己迷迷糊糊的钻进这个套子里而痛不欲生。

“有什么困难。”王芸生靠在椅背上，不慌不忙的看着Tony。

“嗯，嗯，得安排时间，我不知道他现在在哪里。”Tony支吾着。

“我可以等，不着急。”

“我和公司商量一下。”Tony老办法，先退出来再说。

出了会议室，Tony直奔卫生间而去，用冷水洗了洗脸，好让自己恢复清醒。

一行人也都努力让自己保持清醒，可是办法谁都想不出来，你看看我我看看你，所有人的大脑都处于停滞状态。

Tony想了想，还是拨通了公司的电话。

“对，王芸生说想见亚太区老总，对，我没答应。嗯……嗯。”

“雷越说了，他可以随时来见王芸生，见亚太区总裁肯定不行。”Tony挂了电话和大家转达着。

雷越是电信事业部的中国区总经理，专负责移通的，这个级别也算是够，他也做好了准备。大家都没什么好想法，觉得也还不错，就又排队进入了会议室。

“王总，我们暂时联系不上亚太区的总裁，我们中国区总经理雷越，雷总他随时可以和您见面，您看可以么？”Tony紧张的看着王芸生。

“雷越，他能决定价格么？”

“他是行业销售的中国区经理，不是产品部的，价格是需要他和产品部一同制定的。”Tony也算是为雷越留了条后路。

“那我见个屁，级别高有什么用，什么都定不了。他妈这么多废话，你们中国区到底谁能决定价格？”王芸生怒吼了。

“James，James，James他是MBI的大中国区总经理，所有行业的价格都归他批。”Tony被这声怒吼震的一个激灵，马上就给出了答案。

谢正听到这里，忙掐了自己大腿一下，确认没听错。所有人都有个轮流休息的机会，就Tony根本没过，看样子是脑子坏到了，这James的名字可不是闹着玩的。

“嗯，我也听说过这个人，很有名气么，每次和MBI谈判，就听说要找他批价格。你说你们都定不了，和你们谈个什么劲，谈来谈去还是找他批。好，亚太区老板在美国开会，那我就见见中国区老板，把这价格定了吧。让James来见我，不用那个雷越了。”

Tony这时候才反应过来，后悔的用手直掐眉头，MBI都知道James杀人不眨眼，这见王芸生可不是开玩笑的。

“雷总，他已经安排好了，随时可以过来见您。James的时间我还不知道……”

王芸生看见Tony为难的神情，嘴角的微笑一闪而过。谢正看明白了，他就是要见大家都拦着不让见的人。

“好，你们也累了好几天，辛苦了。今天就到这里吧，都回去休息休息。明天下午二点，请你们的James来这里，我和他把价格最后定一下，回去吧。”

大家一听到今天晚上可以睡觉的话，忽然间都清醒了，用无比渴望的眼神看着Tony，仿佛在说管王芸生想见谁呢，先让我们回家睡觉吧。

Tony站在那里想了半天，也根本想不出什么眉目，摇了摇头，领着大家退出了会议室。

出了移通总部，很多人累的实在是受不了，都回家休息了。只有Tony和谢正坚持回到公司，因为雷越和周成正等在那里，准备一起商量对策。

谢正一进入办公室，先宣告自己已经坚持不住了，只能旁听，Tony也是简要说了几句，表明王芸生明天下午想见James，就歪倒在了一边。

“你们的价格谈定了么？”周成看见两个人累成这样，同情的直摇头。

“没完全定，所以王芸生想找James再谈。”Tony应道。

“我随时可以去啊，找James……”雷越犹豫地看了看周成。

“不成，这价格还没定呢，怎么能找James呢，去了谈什么呢？”周成看了看大家，这是谢正第一次在周成的嘴里听到不成两个字。

“王芸生谈到了国税的单子，不过没有提折扣是多少，不知道他知道不知道。他应该是觉的现在的价格不够低。”Tony靠在椅子上，有气无力的答到。

谢正看出了雷越的矛盾，让James去，有可能放出比较低的价格出来，可是也让人很担心，不知道会发生什么，周成肯定是不想让大老板去见这种客户，场面控制不了。

一行人谈来谈去，最后决定还是明天联系一下王芸生，看看可不可以让别的老板代替James，雷越也没有说出自己的心里话，大家对

James都心存忌惮。

虽然第二天下午才要去见客户，谢正却不敢睡觉，怕自己一睡不起，错过谈判。他和Tony找家桑拿，在里面按摩按摩，一直保持着清醒，这样一直坚持到了上午。

只能听天由命

一进入MBI的会议室，两个人吓了一跳，里面密密麻麻，和移通相关的老板几乎都在，十几个人在激烈的辩论着——到底谁去见王芸生合适，大家心里都明白，James是肯定不适合。

“Tony你来了，赶快给客户打个电话，说下午我去见他，James在信息产业部开会呢，去不了。”这是蒋义在说话。

蒋义是产品部的中国区经理，也负责审批价格，和James的区别是不负责香港和台湾，也是最适合的人选。

大家已经讨论了半天，应该先说哪句，后说哪句，王芸生怎么说，应该怎么回，已经精确到了具体的某字上，就等着Tony到。

Tony听了听大家讨论的结果，知道这也是最佳方案，就在万众瞩目之下拿起了电话，把电话调到了免提，所有人都静悄悄的听着。

“喂，移通招标小组么？我是MBI公司的Tony，找一下王总。”

“你好，我是王芸生。”

“王总，我是MBI的Tony。”

“嗯，Tony这几天辛苦了，什么事情？”王芸生还是很客气。

“谢谢王总，下午的谈判，MBI产品部中国区总经理蒋义会去，他是中国区专门负责决定价格的。”Tony用的是封闭式语气，没给王芸生选择的余地。

“他和James什么关系呢？”王芸生没有中圈套，直切重点。

“James和信息产业部有个会，下午去不了。” 政治大于生意，Tony拿出了信息产业部来压王芸生，这样让他也不会有什么没被重视的感觉。

“蒋义和James什么关系？”王芸生没有被Tony的话题带走。

Tony看了大家一眼，无奈的耸了耸肩，不能再躲了，蒋义想了想，给了他一个肯定的暗示。

“蒋义负责中国区，James负责大陆、香港和台湾，中国区的价格都归蒋义管。”这句话是刚刚大家商量的结果，希望能在客户心目中弱化James的地位。

“什么时候James有时间了，你们什么时候再来和移通谈，否则叫你们亚太区老板来见我。”王芸生不容Tony反应，啪地就挂了电话。

听到王芸生这么强势，一屋子的人都鸦雀无声，有几个经理摇摇头，马上离开了会议室，离这个事情远点是最好的选择。

谢正感觉到了这里死气沉沉的压力，不过如果自己能和James一起去见客户，对于自己未尝不是一个锻炼的机会。

蒋义和雷越两个人走出会议室，到外面商量了几句，又返了回来。

“Tony，我去和James商量，看他的时间安排，定了你再通知客户。”蒋义把决定通知了Tony，也让谢正松了一口气，自己总算熬出了头。

Tony和谢正等几个销售，到楼下的星巴克点了几杯咖啡，静静的等待着结果，气氛窒息般的凝重。

很快，蒋义打来了电话：”“James同意了，明天上午十点，我和雷越都会去。”

要和James一起见王芸生，整个谈判小组的人紧张到了极致，大家聚在一起讨论来讨论去，想做好先期准备，以防现场出现各种情况。

“我看啊，别准备，王芸生太难对付，大家都好好休息休息，听天由命吧。”谢正喝光了自己的咖啡，找个销售，两个人一起在谈判的酒店开个房间，早早睡觉，防止第二天迟到。

手机、闹钟、电话叫醒，两个人做足了所有的防范。连续五天没有好好休息，这一觉睡过去，真的说不好什么时候能起来。

躺在床上，两个人居然兴奋到失眠，于是比了半天，看看到底谁，曾经最辛苦过。

谢正赢了，最高纪录是连续十天没睡觉，然后连睡三天。

“那你怎么吃饭，喝水呢？”同事奇怪的问道。

“连睡三天，醒都没醒过，哪能喝水……”谢正还没讲完，就已经呼呼的睡了过去。

打垮心理和生理

第八日 上午九点

谢正等人早早的站在了谈判室的门口，等着James和其他老板的出现。

“都有谁和James在一起？”谢正紧张地问Tony。

“蒋义、雷越和周成，能来的都来了。”Tony叹了口气，紧张的在会议室门口来回的踱着步。

谢正整理了一下领带、擦了擦皮鞋、把手机静音、电脑充电、去过厕所、尽可能记下些重要数据，再整理一遍呼吸，所有前提工作都准备就绪了。

“来了。”Tony小声提醒了一下，直接迎了上去。

James和往常一样，一身整齐的西服打扮，全身上下一尘不染，皮鞋泛着金黑色的光芒，鼻子上架着副金丝边眼镜，微露杀气的小眼睛立在其后，步履匆匆，身边站着蒋义、雷越和周成。

MBI的老板都是同样的打扮，深色西服、白色衬衫、蓝色领带再配上黑色皮鞋。一行人走路带风，不苟言笑，远远看上去就像是黑社会聚会，谢正看到了帮派老大，浑身紧张，仿佛看到了周润发扮演的小马哥，只是这个杀气更重。

“现在什么情况。”James看见了Tony，停了下来，双手威严地抱在胸前。

“王芸生就，就等在里面，我刚才进去打了声招呼，客户都到齐了，就等我们了。”Tony和James还是比较熟，但是说话还是微微有些紧张。

“嗯，那好。我们进去吧。”James用他独有的小眼睛，巡视了一下围在身边的价格销售，示意让Tony领路。

谢正和其他人等忙站在了所有老板的后面，紧张的等着。

Tony推开了厚厚的玻璃门。

“王总，我们MBI的几位领导来了。”

谢正通过众人的缝隙，看到会议室里面，王芸生领着李俊杰等人坐好了一排，正等着MBI的人，桌子上规规矩矩的摞放着MBI的投标文件。

James、蒋义、雷越和周成等人跟在Tony的后面鱼贯而入，谢正也跟着踏入了会议室，站在了周成的后面。

王芸生这次没有坐在桌首的位置上，而是坐在了桌子正中间，面对标书，一直一言不发的看着MBI一行人走进会议室，纹丝不动。

James先坐到了和他正对的椅子上，省下的人都慢慢的在找自己位置，谢正也在拉自己的椅子，这时候，王芸生说话了。

“你就是James?”

“是。”James刚刚坐下，顺势微微的弯了一下腰，脸上浮出了少见的笑容。

事隔多年，谢正想起当时的画面，都能清晰的回忆起每一个细节，就像是电影的高速慢放，又像是爱因斯坦在一旁缓慢的讲解着时间的相对论，总之空气中灰尘的每一个翻滚都是那么的清晰而缓慢。

“滚，就你们这破价格还有脸来和我谈。”王芸生抓起眼前厚厚的标书，顺着还没关严的玻璃门，一把狠狠地拽了出去。

当时是个春光明媚的上午，纯洁的阳光一道道洒在会议室的桌面上，空气中的灰尘在光线和阴影之间随意的翻滚着，突然一股强大的力量让它们同时都转向了一个方向。标书在空气中快速的掠过，身后留下了一片真空，那些随意翻滚的灰尘都被快速的吸进这片看不见的空间，撞做一团。

谢正呆若木鸡的看着标书翻滚着穿过玻璃门，掉在了会议室外面的大理石地面上，啪的一声，这时王芸生的声音才传到了大脑的思维中枢。

“滚，就你们这破价格还有脸来和我谈。”这声音仿佛大锤一样，重重的敲到了他脑海的最深处，血液都知趣的凝固在心脏里，躲避这

重重的一击，脸上已经没有半丝了。

是真的么?

谢正仿佛坐上了时光机器，脑海里用最慢的动作，自动的重复了一次刚才的画面，虽然时间仅仅一秒钟，可是仿佛一个小时那么漫长。

他努力让大脑控制着眼球的肌肉，把眼神从地面上的标书移到James脸上——他的脸部肌肉是静止的，没有任何变化，又或者是自己大脑的生物钟慢了一万倍，然后定了格，因为James那一刻的表情这么多年后，还是静止在脑海里的那个记忆细胞上。

所有人都被王芸生的这个意外举动吓到了，会议室里静的听到针在空中滑落时和空气分子摩擦的声音。

James看了一眼王芸生，没有说任何话，从刚刚坐稳了三秒的椅子上站起来，转身走了出去。

门口一个还没有进来的销售忙努力推着会议室的玻璃门，给James让出一条路，大家见状也都一言不发的跟着小跑出了会议室。

Tony手哆嗦着从地上捡起标书，递给身边的人；谢正也忙三步并做两步的跟在了周成的后面，自己的小腿肚子在不由自主的抽搐着，不知道要做些什么才好。

他只是知道这个谈判小组所有人的生理和心理，在这一刻，统统被摧毁，彻底的没有了。

James走到酒店的大门口，和蒋义及雷越耳语几句，就自行离开了。

还是保命最重要

雷越通知远远站在一旁的大家，先回公司，开会之后再决定下一步怎么办。

谢正一坐上出租车，就瘫软在座位上，浑身已经找不到半点支撑的力量，只能迷迷糊糊的靠在车门上，看着CCTV的”大裤衩”徐徐向身后飘去。这事赶快结束吧，管它多少折扣呢，反正不是自己兜里的钱，还是保命最重要。

回到公司，他找个会议室，把门反锁，趴在桌子上，手机放在耳边，闭上眼睛，揉了揉自己的小腿肚子，抓紧一切时间让自己的大脑恢复正常的运转。

迷迷糊糊中，王芸生的逻辑却在他大脑里渐渐清晰起来。

先拖垮生理，再彻底摧毁心理，下面再开始只有他一个人的战役，因为大家肯定都老老实实，任由其摆布。在这种毫无决定权的谈判背景下，这的确是个聪明办法，而且这些肯定也是做秀给集团总部看，相比打口战来说，这些工作更可被记录、对比和考量，现在就剩下结果了。如果不出意外，蒋义他们肯定会放价格出来，就是不知道James怎么想……

叮叮，电话的铃声缓慢地进入了他的听觉神经，被这次谈判折腾一圈以后，谢正彻底的理解了时间的相对论。身体所有的器官反应机能全部下降到最底点，他真的想这一切赶快结束，自己会找个桑拿，好好的休息休息。

是周成的电话号码，谢正连抽自己几下耳光，假装清醒的动力都没有了。

“喂～”

“政协，你睡觉呢!在哪里呢？”

“我在一个会议室里，太困，坚持不住了。”

“下来，到咖啡馆聊聊，给你醒一醒。”周成把谢正叫到了楼下的星巴克。

“下一步怎么办啊？”谢正喝了几大口咖啡，感觉清醒了许多。

“应该是降价了，没什么办法，就是降多少的问题。”周成的语气表明对当前的情况也无能为力。

“James怎么看这事。”谢正最关心这个问题了。

“他认为ISU的客户策略还是有些问题，明摆着被客户玩了，还能说什么？”

那倒还好，谢正心里暗想。

虽然客户关系主要是ISU Team的工作，可是移通集团这个客户难做是有了名的，MBI在它上面很多年也不拿单，谁都不是超人，半年就能改变过来局面。不过王芸生这样做，有助于帮助自己在公司内部要价格支持……他不由自主回到了自己的小算盘上。

“但是，国顺昌非常不满意，认为雷越的客户工作不到位，不同意降价。”周成的话打断了谢正的胡思乱想。

“啊，他凭什么不同意啊，从来也不见客户的人，这次也没来。这回是客户成心搞厂商，我就不相信，普惠不被王芸生骂出去，他这么搞所有人，肯定是对价格不满意，就希望降价。”国顺昌名字的出现，打破的谢正对价格的臆想。

“国顺昌的逻辑是如果被客户骂就降价，那客户一直骂呢，我们一直降？我们的降价要有逻辑和证据。”周成奇怪的看了一眼反应非常激烈的谢正。

“呦，老大就是老大，说的有道理，如果客户一直骂呢？”谢正听的有点哭笑不得。这位老大看样子是想彻底牺牲移通这个客户，借机清洗手下的队伍。无论什么原因，哪有这种客户关系下，拦着不让降价的道理呢。

经过这小半年的工作，谢正也看出了眉目，这妨碍自己赢单的最大阻力不是在客户，而是在内部，这政治斗争害死人。

“周总，咱们抛开所有表象不谈。你说国顺昌这拦着不让降价的需求是什么？”谢正真的被搞急了，只能和周成打开天窗说亮话。

周成摆了摆手，示意谢正有些话题不要在公司楼下的星巴克讲，各种各样的人太多，难免被听了去。

“那他们下一步想怎么办？”谢正环顾四周，的确太多的同事在周围，自己也只好压低了声音。

“他们会找关系去和移通的董事长见个面，谈一谈，雷越最近正在安排这个事情。所以，你最近可以先休息休息，恢复一下身体。”

“都这个时候了，谈有什么用，客户明摆着就是要降价给上面看么。”

“他们想在关系层面努力努力，也是好事。”

“他们的脸值多少钱？就移通这关系，还不趁机会靠价格战打破原有的利益链，还想凭关系，以为自己是超人啊。”

“小谢，怎么给你累成愤青了，你不能假定他们没关系。”

“关系硬?他们在厂商待着干嘛，被香港人管，被美国人查的。自己开个公司，把共产党的钱都揣兜里好不好。所有的牛都被吹到天上去，地上谁干活？”谢正一想到这么拖下去的结果，可能又是被客户疲劳战术，就气的不打一处来。

“成了，叫你出来，也是让你清楚一下形势，别发牢骚了，趁着现在好好休息休息。”周成安慰了几句谢正，就忙着开其他的会议去了。

谢正自己一个人坐在星巴克给雷越打了个电话，得到了同样的答复，因为国顺昌希望他能安排见移通集团的董事长，所以和客户的谈判暂停。他也不好问细节，因为这种事?很敏感，只好稀里糊涂的挂了电话。他想来想去什么都不如身体重要，干脆提前回家，一头倒在床上死死的睡了过去。

成本是最高机密

两天以后，谢正才算彻底缓了过来，期间接了几个电话，可是公司却没人打过来。他自己也落个清闲，不去招惹是非，晃荡到富贵那里，看看他的小企鹅卖的如何。

“哎呦，政协，好久不见到你了，集采谈的怎么样了？稍等，我接个电话。”谢正走进富贵办公室的时候，他正左一个右一个的接电话。

“你先忙，我不着急。”谢正自顾自的沏了杯茶，在那里等富贵接完电话。

“小老弟，最近这打电话让我帮忙的人太多了，都是要帮忙给点小企鹅销售记录的。”

“那不挺好，卖了么？”

“都是要数的，没真单子，都是承诺会给客户报，离成交还早着呢。”

“承诺没用啊，别到时候就没了。”

“没关系，反正这是按月来的，骗了我，下个月就没有了。”

“那你们多少钱出？”

“成本加上15%的利润。”

“你们可是分销啊，这价格可是够贵的，光成本就够买两台的了，谁买啊”

“你们MBI自己揉成本去呗，我根本都不管，反正就是这个价。”富贵一副轻松自得的样子，谢正明白他的这个雷算是让James解决了。

James的这个政策等于是强推小企鹅，大家卖也得卖，不卖也得卖，很多销售都用项目里赚的钱补贴小企鹅带来的亏损。红鸟也好，富贵也好，都坐等着收钱，这远远强于自己认赔甩卖。

“你们集采进行的怎么样啊？”富贵问道。

“别提了，客户把我们玩死了，James都被搞了，这回，不知道多少人要死掉。”谢正把故事简单说了一遍。

“现在的客户越来越精了，小心点别把自己陷进去。”富贵这个老江湖，虽然雷踩的多，听了也是直摇头。

大家没说几句，富贵的电话又响了起来，又是一个要小企鹅报告的，谢正见状，告辞回到了公司。

“政协，看你气色比前几天好多了么。来，找个会议室聊一下。”周成一看到谢正回到了公司，就把他拉进了一间会议室。

“怎么样，有什么新消息么？”看着周成一脸的平淡，谢正也没什么大指望。

“国顺昌去见了移通集团的老总了。”

“怎么样？”

“移通老总能说什么呢，就是强调集采对所有厂商都是公平的，也一定会公平对待MBI的，这些老大见面能定什么？”

“这都是官话啊，移通能不公平的对待MBI么，我谢谢他，那国顺昌的结论是什么？”

“昨天会上，他认为客户肯定会公平的对待MBI，所以我们不应该因为王芸生见James这件事情降价，降价要有依据。”

什么，还是不降？谢正听的把休息了几天的好心情都气没了。

“这什么逻辑啊。这个阶段，移通老总横着不能说MBI报高了，再降点吧，这也不是他这个位置该说的话啊。闹着见客户，见了后拿他们的官话来当证据，不让降价，这不是玩内部呢么。”

“政协，你不能下这个结论。现在我们也没渠道知道普惠的价格，降价是没道理的，不能乱。”周成嘴上说着，可是表情也有点无可奈何。

普惠的价格？谢正想了想，自己也不敢在这么大的项目上，胡编个普惠的报价来当证据，那是找死。

“那普惠去年在移通的平均成交价应该算是个证据，我们是Win Back Team，Price to Win，总应该比普惠的要低啊。”谢正想不出现在大家能拿出什么好的数据，只有点历史的。。

“James那里有，Tony的价格已经比那个低了，要不你以为他的价格从哪里来的。”周成撇了撇嘴，示意谢正已经被谈判搞糊涂了。。

“他的数据从哪里来的，是多少啊？”

“那不能让你知道，否则大家不都猜出来的他的底价了。”

谢正听了不禁苦笑一下，他明白周成在说设呢么，在MBI，特价申请越来越像是猫捉老鼠的游戏。

MBI高端产品的价格在各个行业都不一样，甚至在同一个客户同一年也有不同的成交价格，除了成本因素以外，这主要是因为在面临的竞争不同导致的。

按道理，销售向公司申请特价是根据客户成交价减去代理利润后，计算而得的，客户成交价不一致，那申请的特价也应该参差不齐。可是近些年，MBI的很多销售都是拼命的在客户端要高价，在MBI内部玩命的要低价，变成了给代理和自己打工。

很多时候，只要有一个项目批出了特价，马上其他项目的特价都比着这个申请。根据MBI的流程，申请特价是需要提供客户的成交折扣的，可是，近些年，这个流程几成虚设，所有提交上来的特价申请，客户端的成交价都是一个折扣——大家都在互相学习怎么通过公司的特价审批，拿到最好的价格。

在一次内部的聚餐上，来自香港的高管说到这种情况，大骂了一顿大陆的员工。

“特价到最后根本就不是特价，我只要在一个项目放折扣，马上所有项目的特价申请都按我放的来，我多拒绝几次，又都回到上一个折扣去。我批了贵的价格，提的人也没意见，最后项目也都成交。那你们告诉我，到底客户的成交价是多少？”几个大陆人都嘻嘻哈哈的解释

了半天，无非是一顿胡乱的辩解，这钱的确最后都是客户收益了，让他放心。

这个高管最后自我安慰了一下：”我听不懂你们社会主义国家的人都在说什么，也不知道那些钱最后都跑到哪里去了。最后我发现，我要求你们保持同样的折扣，但去卖更大的机器，一个个也都卖的掉，而且大家还都很开心。我搞不懂中国的企业都买那么多大机器干吗，比美国客户都大很多，甚至一个小小的银行，机器也比MBI大。反正我就要求所有的人都去卖大机器，这样我的利润也高，你们也开心，对吧。我这么一想也就平衡了，不去想那些钱都去哪里。”

大家一听，都称赞他真是理解中国国情，在大陆是难得糊涂啊。

产品底价是多少，自来都是产品部的最高级机密，只可意会不可言传。

没有控制权

“那James是怎么个结论？”

“没什么，让我们和客户继续保持沟通。我们拿不到普惠放价格的证据，能让他怎么办，目前这个价格我看也不错。”

“价格不降？还让我们去和客户谈，谈啥啊，疯了，谁爱去谁去吧。”谢正想起王芸生的样子，腿肚子就转筋，再也不想回到那个谈判室里去。

“成了，无论价格降不降，你都别出头。下周，雷越会带人再和客户沟通一次，你去了别说话，看着就行。”周成临走的时候，特别又叮嘱了几句，让谢正小心点。

中午的时候，谢正拿着香烟，在电梯口堵到了雷越，和他一起找了间餐厅，边吃边聊。

“你觉得我们应该不应该降？”谢正一边喝着咖啡，一边试探着雷越的态度。

“肯定要降啊，客户关系这么差，降价是个态度问题。不拿价格表态，别的都是虚的。”雷越希望降价的态度很明显。

“公司对您这个位置也考核利润吧？”

“是，二线以上都考核利润，不过销售额肯定是第一位的。没有销售，哪里来的利润。我今年的目标就是有客户的成功案例，利润暂时先放在后面。”

“那明天，我们怎么谈，国顺昌不让降价。”

“降价还得你们STG的人提，我下午会和Tony再碰碰，你知不知道，他什么想法？”

“别说他了，所有人都想降，再不降，就该死人了，都是三十好几的人，谁能抗得住这么熬夜。”

雷越听了哈哈大笑：”看样子，这次谈判真是给你们累惨了，辛苦啦。”

谢正一边吃饭，一边反思自己在这次的集采前没有为价格做准备功课，所以导致这次没有任何控制权，只能跟着大家一起混，什么都控制不住。

移通湖南招标前一定不能这个样子，他暗暗下定决心，自己决定不了价格，但是可以发现并控制决定价格的人为自己的目标服务。

告别了雷越，谢正忙把俞可可约到公司楼下的星巴克，如果今天再不见，又不知道什么时候才会有时间，集采的噩梦还远远没有结束。

“你怎么这么憔悴？”看着谢正一脸的苍白，俞可可非常的心疼，两个人现在明明是热恋阶段，可是偏偏聚少离多，一个月也难得见几回。

“还不是被客户搞的，死的心都有了。”谢正给俞可可描述了James被摔出去的场景。

“啊，James都被搞得这么惨，这些老大是不是整天被客户骂，然后再回来骂我们？”

“这怎么说的，你也被骂了？”

“我刚来，还轮不上呢。最近业绩很差，Review的时候，很多销售被老板骂的……怎么说呢？狗血喷头不夸张吧，你知道那个Julia吧，当场嚎啕大哭，我看着好惨，真同情她。”

“咳咳。”谢正刚要说话，咖啡一下子呛到了自己。

“Julia！你哪能相信她，那是在演戏给老板看。”

“演戏？”俞可可放下了手中的咖啡，侧过身来盯住了谢正。

“好的销售都是演员，你放心吧，Julia肯定是钢筋铁骨，她每年开会都哭，没一次真的，演点小戏而已，。”

“真的啊，那你演戏也很专业么。”

“我天天都在演啊。”谢正做了个鬼脸。

“真可怕，你是不是和我也在演啊。”俞可可用怀疑的眼光盯住了做鬼脸的谢正。

两个人的眼神对视了几秒钟，谢正首先放弃了，这段时间的聚少离多，他在俞可可眼神里看到的更多是问号；谢正更怕她在自己的瞳孔中看见叶莺、师媚甚至那些夜总会小姐的影子。

“看见了么，我眼神中只有爱情和天真。”谢正飞速的眨了眨自己的眼睛，心里暗暗的驱赶着那些乱七八糟的图像，让它们赶快消失，不要被俞可可抓到。

“呵呵，就你还天真！我看见的都是是桃花。”俞可可把头扭到一边，掩嘴了乐起来。

客户的面子工程

“谢正，你在哪里，我们碰一下。”Tony的电话打断了两个人短暂的聚会，谢正赶忙回到了公司。

“你恢复的还不错。”Tony正在座位上等着谢正。

“哦，周成很帮忙，给时间让我睡了整整两天，缓过来很多。”

“怪不得，我这两天都累的不行。”Tony的话有气无力，谢正这才注意到他的面色很苍白，一脸的倦容。

“是啊，你们香港人都好敬业，可是身体重要，MBI的钱……”谢正忽然意识到Tony是香港人，他们的道德操守和做事准则和大陆人不一样，很多话不能随便说。

“这MBI的钱……也不好赚啊。”谢正转身坐了下来。

“谢正，这次集采的谈判，你也很辛苦，王芸生这么搞，让我们很被动，我想咨询咨询你的意见。”

“什么方面的意见？”Tony的口气让谢正很意外，因为他故意把声音压低了很多。

“这样谢正，我们一起去良子做做足底按摩，放松一下。”

两个人打车来到了不远的一个足底按摩。

“谢正，你在MBI几年了？”Tony放松了身体，缓缓的把双脚泡在热气腾腾的药水里，转头看着一旁还在脱鞋的谢正。

“五年多，时间真是快啊。”

“现在是Band几啊？”

“一提这个，我就郁闷。我去年在PCG，计划今年提Band8，虽然命好，在合并前来到了STG，但是这边没有名额，就给停了。”

“我看你还是不错的，通过这次谈判，能感觉到你属于风格比较硬朗的销售，这在STG并不多见。”

“是啊，PC的产品竞争很激烈，都是靠自己打单，所以大家路子都很野。STG和ISU合作的比较紧密，整体风格和我们那边差别很

大。”谢正暂时分不清敌友，只能用风格不同来描绘自己的判断。

“我看你也不用客气，STG这几年的确是靠ISU太多，现在都是靠老大撑着，底下人手也不足，控单能力不强。”

“你知道Alexander（亚历山大）么？”Tony突然话锋一转，提到了这个名闻遐迩的亚太区总裁。

“当然，谁不知道他呢！”

Tony说到的Alexander是个香港人，是在MBI响当当的人物，是接替现任总裁的最热门人选，James在MBI火箭般的窜升，也是他一手提拔的。

现在，Alexander任亚太区总裁，主管中国和其他亚洲国家的STG业务，曾经有个外号叫7-11，意思是每天七点到公司，晚上十一点才离开。随着现在宽带的普及，他的外号已经被改成7-24，就是说他几乎二十四小时都在工作。

“Alexander当年曾经大力的改革STG，换掉了很多工程师，提拔了很多销售来制约ISU的势力。像James和我都是在当年被提拔上来的。”

谢正自然知道这段历史。

MBI的STG前几年和国内的售前部差不多，只负责出方案和报价，没有销售能力。曾任全球总裁郭纳士助理的香港人Alexander上任后，展开了血雨腥风的改革，招聘上来很多没有技术背景的销售。他给STG争取独立销售费用的同时，又加强了它决定价格的权力。自此以后，STG大大的摆脱了对ISU部门的依赖，开始根据自身优势控制项目的发展方向，而不像以前完全由只在乎短期利益不在长期发展的销售来决定。

“但是这些年，慢慢的STG风格又变回了以前，浪费了Alexander当年的一片苦心。”Tony靠在沙发上，轻轻叹了口气。

“现在整个部门极缺少你这种作风硬朗的前线销售，听说你以前做的也不错。”

“谢谢。”谢正知道香港人是典型的美式作风，这时候千万不能客气说自己不行。

“这次的集采非常重要，所以客户也采取了一些非常规手段，我们得好好配合他们，把工作做到位，否则会极为被动。”Tony话锋再一转，谈到了正题。

“下周，我们会和王芸生再面谈一次，一定要扭转这种被动的局面。”他在沙发上转过头来，正视了一下谢正。

“您觉得我们现在怎么做，才能变被动为主动？”

“现在的情况很复杂。第一，价格肯定是要降，但还要给以后各个省采购留出空间；第二，降价要有充分的理由和证据；第三，也就是最重要的一点是还要照顾到王芸生的需求，否则总部请他来的意义就没有了，那他肯定还会继续要求我们降价的。”Tony表情严肃的看着谢正，一边说一边思考着，但并没有就怎么变为主动给出答案。

谢正听到Tony也认可应该降价，心里不由得暗自高兴。但是他也明白，所谓的公司内部就是ISU部门，更准确的说就是国顺昌，这下一步怎么做？他也没有什么好想法。

想到王芸生的需求，他不由的心里一动，探头过去，小心问道：”James有什么建议么？”

Tony的身体微微一颤，提到这个名字，大家都有点紧张。

“他问了两个问题，正好你也想想看，怎么回答。”

Tony正了正身子，坐的端正些，仿佛James就坐在他的面前，谢正也不由的坐正了身子。

“跳过所有的流程和规矩，这次谈判的决策人是谁？他的真正需求是什么？”Tony转头，询问的眼神看着谢正。

“跳过所有的流程和规矩，这次谈判的决策人是谁？”

谢正也不由的在脑海里把移通总部的组织结构图过了一遍，也想了想这次集采谈判的背景。

“我觉得还是王芸生吧，最少我们能影响到的最高决策人就是他，移通的总裁应该还没时间照顾到这里吧，他最多算个很重要的影响人。”谢正小心的回答着，他不知道Tony的答案是什么。

“那王芸生真正的需求是什么？”Tony紧逼着问到。

“更低的价格？好像也不是，这低的标准是什么呢？或者是完成移通请他过来谈判，做戏给国资委看的任务。”谢正小声的自言自语着。

什么是真正的需求？事关客户工作和事业生死的需求，才是真正的需求。

王芸生的生死关键点在哪里？

谢正也不由的问住了自己，这才发现谈判了这么久，自己居然没有对最关键的决策人需求做出深入的分析，这个也是整个团队的问题。James的问题直接切中了要害，等于是在告诉所有人，你们都没有把握住客户的真正需求，所以才出了这次的意外情况。

Tony看着谢正犹豫的眼神，知道他对自己的答案并不满意，他会心的微微一笑，又深深的躺入沙发中。

“好好想想吧，大陆的文化还是你们自己最熟悉，这也是我来找你的原因。”

什么关乎王芸生的生死存亡呢？谢正眼前一片模糊，那个看门老大爷一直在晃来晃去。

谈判之神，一个已经退休了的采购处处长，他的钻戒和刀子又都在哪里呢？

钻戒，肯定就是要替移通的总部做工作，让他们对国资委有个交待，为马上就要到来的电信重组增加筹码。

刀子，几乎没有，王芸生是不会惧怕任何移通内部斗争的，这也是他被请来的原因。

刀子，刀子，谢正绞尽脑汁也真的想不出什么好答案，不由得使劲拍了拍自己的脑袋。

如果找到刀子，就能逼王芸生不再继续砍价……

随着脚下木桶水的慢慢变凉，谢正意识到自己的需求是希望价格降下来，王芸生的刀子根本不是他该考虑的问题，倒是应该考虑怎么给出个大大的钻戒才好。

想到这里，谢正不由坏坏的一笑，不过他马上意识到了自己的失态，忙指挥大脑神经把坏坏的笑引到脸的左边，对着Tony的右脸保持住了沉思的表情。

“Tony，你看我这样分析对不对。”

“你说说看。”Tony直起了身子。

“你看，我认为王芸生真正的需求是要高调的完成谈判任务，最后这些都会报告到国资委，为马上到来的电信重组增加筹码。你也知道移通的老总还很年轻，肯定还想往上走。”

“嗯，你继续说。”

“我也知道ISU那边有些人认为我们降价的理由不充分，那就莫不如让他们正式的发函给移通总部，把这个事情搞大，满足王芸生上面人的想法，也给他减轻压力。这次谈判不涉及实际采购，谁都不可能给出底牌，这个大家都清楚。这么做，其实就是让王芸生完成谈判任务么，至少是面子上的任务。”

“嗯，有道理，那价格呢？”

“价格肯定还是要降，等他们闹玩，然后我们再降价，不就是皆大欢喜了么。”

“可是客户就是一直要求降价，我们也不知道普惠的价格……”

“等ISU闹完了，我想办法（咳咳，说到这里，谢正轻轻咳了一下）暗示一下用户，让他们比着一个我们合适的价格要，正式对MBI发出来，我们回公司要价格就有理由了，也比较主动。”谢正一边说，一边也有些紧张，想着这段时间谈判的生死与共，和Tony的谈话范围或许可以扩大一些，但是香港不比大陆，还是要小心点。

Tony听到这里，沉默不语了一阵子。

“ISU那边，我可以去沟通一下，其他的你有把握么？”这句话一语双关，但是大家都明白，重要的是谢正所说的暗示客户。

“放心吧，这个我很熟练，操作过很多次。”谢正尽量用平稳的语气表达，其实心里也暗暗的打着鼓。他心想，为了这个破湖南，现在自己就已经拼了，可是标在哪里呢?

Tony的表情一下轻松很多，又闭上眼躺回到沙发里。

谢正也退回到自己的沙发，回味了半天刚才的对话，觉得自己的答案也算是回答了对方的问题，但是对方却是守口如瓶，不知道他还有James到底怎么想的。

两个人把按摩的小妹叫进来，结束了这次按摩。

这样就连升三级

夜晚的北京，华灯溢彩，一望无际的车龙表明着这个城市的繁华，在它们中间，谢正心事重重的排着队，随着车流，一米一米慢吞吞的向前蹭着。

和Tony分手后，谢正又约了高飞，想和他交流交流。一不留神，这个睡在上铺的兄弟已经是总经理了，一家中国IT龙头企业的中国区总经理，这可是无数MBA，EMBA和未来的XMBA职业生涯的最高梦想，这个吐卢斯(Tloos) 仅仅用了半年，就梦幻般的做到了。

想想自己还在为个没影的破单子绞尽脑汁，被折腾的一个月都没好好睡过觉，谢正郁闷的无处发泄，拿大灯不断的闪着对面司机的眼睛。他真想这个破君威其实就是变形金刚大黄蜂的化身，能马上站起来，一步迈出车队，直接飞奔到见面地点——天上人间，那号称是全城最顶级的夜总会。

“我实在是没办法，最近真的很忙，我看你也挺忙。要不这样，就今天晚上，你到天上人间来，一起放松一下，我也想和你商量个事。”高飞的电话里传出来夜总会嘈杂的舞曲声，一听就知道已经在包房里了。

推开房门，几个人正喝得面红耳赤，每个身边都围绕着一个顶级身材的模特，真的不愧是北京顶级夜总会，这里的小姐从来不会让人失望。

看着谢正一脸疲惫的表情，高飞热情的站起来，搂住他的肩膀，大喊道：”来来，大家看看这是谁来了？”

谢正透过屋内的烟雾一看，原来自己都认识，益和联合——MBI笔记本中国最大代理商的几位老总。

大家寒暄一番，让谢正自己找了个地方坐下。

“怎么愁眉苦脸的，来，我给你找个漂亮的。”高飞半年不见，俨然已经是这里的熟客，他一挥手叫进来个妈咪。

“妹妹，你看我这兄弟累的这个样子，把你手下最好的小姐叫出来，就是那个得了奖的模特，一米八多的那个青岛人……”

不一会儿，一个身材高挑，绝世美眸的亮丽模特款款的坐在了谢正的身边，这让他有了点精神。

“大哥，您好，看你脸色不太好啊，来放松一下，一起玩个骰子吧……”模特的纤纤细手拿起了桌子上的骰钟，这边软软的靠在了谢正的身上。

这艳艳的女人香，让谢正忘却了刚才还在的压力，手紧紧地搂了上去。

晚上二点，大家还在狂吼乱舞着，高飞和谢正来到了夜总会的外面。

“政协，正想找你呢，你最近怎么样？”两个人都迎着夜风，吹醒着自己。

“怎么样？知道站屎坑里，看别人泡妞啥感觉么，就是我现在看你的感觉。”

“啊，我最近是挺顺的。”

“你他妈是挺顺的？你他妈是中国IT界的一个奇迹啊，从一线销售，半年做到远想MBI事业部中国区总经理，你都可以写入史册了。”

“惭愧，惭愧，最近命是挺好。”

做上了中国区总经理，高飞说话的口吻居然变的谦虚很多。

“和你说个好消息。我和现在老板，也就是大中国区经理，他很快也会去品果，和先去的人汇齐，同时他会推荐我做大中国区总经理，也就是远想集团的副总裁。”

“真的？写小说呢？你他妈还有完没完，啥时候替杨大庆啊。”谢正听的只想抽自己耳光，把自己从这个梦境中唤醒。

“远想在干吗？”

“别提了，现在形势越来越明朗，他们根本没时间中国这块业务，任我们自生自灭，现在笔记本电脑业务一落千丈，市场份额已经从

22%跌到了17%，照这个趋势，用不了几年小黑就是个历史名词，PC就更别提，估计两三年就几乎会从市场上消失。”

小黑啊，小黑，想不到曾经让对手感觉那么遥不可及的它，现在居然沦落到这个下场，谢正感叹这市场的风云变幻，远远超出所有人的想象。

“原来小黑和PC的代理也都死的死、亡的亡，很多公司远想都不要，省下的也都跟着MBI的人转去做品果了。”

“哦，那大家就还算找到口饭吃。”谢正听到这里，也是一阵心酸，毕竟也是曾经的合作伙伴。

“这样也不错。听说品果的产品最近在美国势头很猛，在中国未来市场肯定也会很大，大家还都有得钱赚。”

“政协，你脑子怎么变慢了，是不是最近累的啊，以前你不是这样啊。”高飞笑嘻嘻的看着谢正。

“怎么？我说错了么？”谢正晃晃头，抖了抖身上模特的香水味，没有搞明白自己说错了什么。

“Unbalance bring chance，还记得那老头么？”高飞脱口而出，单词间没有任何停顿。

“哦，记得啊，怎么了？”谢正想起来了，高飞说的是那个美国老MBI人。

“哥们，这你都不懂啊。”高飞看了看一旁还没有醒酒的谢正。

“现在远想是让我们自生自灭，但是瘦死的骆驼比马大，MBI毕竟还有着17%的市场份额，每年二十多万台的销售，而且都是企业和高端市场，利润丰厚，就算是跌到零，肯定也得跌上个几年。这块业务远想没人管，可是有大量的企业用户……”

不用高飞继续讲下去，谢正已经明白了。

在集团采购领域，MBI的笔记本电脑一直有很大的市场，这里面有很多可以操控的空间。

“好，我明白，你继续，刚才是喝多了。”

“益和联合你也知道，实力也就是个二级梯队，但是现在那几个大的分销都跟着去做品果，他们就变成了老大。他们也知道我老板很快要走，所以今天晚上，这不就在一起商量未来怎么做么？”

不用高飞继续说，谢正非常清楚这里的猫腻，这些手法他和高飞都是轻车熟路。

“你看看，如果机会合适，你去益和联合去做个副总裁怎么样？”高飞说出了今天的目的。

“我，离开MBI?”谢正这才明白自己刚才是喝多了。

如果两个人分别在厂商和代理处联手，就MBI 笔记本目前的市场情况，的确大有可为，谢正听上去不禁春心大动。

二十万台，MBI的笔记本平均价格在一万元左右，这就是大概二十个亿的盘子，笔记本不比PC，玩好了，操盘手至少能落2-3个点的纯利……

谢正的脑子转的飞快。

“长了不敢说，最少两年。”高飞自信的比了比手指头，给了谢正一个眼神，俨然又恢复了两个好兄弟常有的神态。

“那你的老板什么时候走”谢正问高飞。

“估计两个月就能定下来。”

“好，这事我好好想想，今天先到这吧。”

两个人转身向夜总会走去。

“政协，你身边的那个模特可是在电视上拿过奖的，身材不错吧。”高飞色色的眼神看着谢正。

“是么？什么奖？”

“我也忘了，新丝路的，还上过CCTV呢。怎么着，今天晚上安排安排？有人请客。”

“我最近累得都不行了，有心无力啊，白浪费。再说，我还得留着给女朋友呢。”谢正叹口气摇了摇头。

“你还交女朋友啊，要那个干吗？没看见这漂亮女孩子都跑夜总会里来了，哪里还能找到干净的。”高飞用不上道的眼神看着谢正。

“没你说的那么邪乎，总还是有好的。”谢正脑海里蹦出了俞可可迷人的笑脸，他挥挥手，驱到了一边去。

“现在这社会，有几分姿色的都出来捞钱，谁还老老实实的打工。我是没兴趣找女朋友了，就这样挺好，天天当新郎，夜夜入洞房。”

“靠，你那都是花钱买的。”

“我没你的能耐和闲工夫去追女孩子，玩纯情。我就一手交钱一手交货，干净利索，谁也不欠谁。”

“别扯了，你读书的时候就这样……”

“你那时候倒是纯情，现在呢？谁有你女朋友多，谁有你花？”

谢正闭上了嘴，两个人一推门重新回到了夜总会的包间。

进到房间后，谢正顺着模特的大腿仔仔细细的看到了脸蛋，经高飞这么一说，自己好像真是在电视上见过她。

击败MBI的方法

第二天上午，谢正参加了MBI整个谈判小组的会议，商讨下一步到底应该怎么办。

大家沸沸扬扬，你一句我一句，讨论了半天，没有什么确定的决定，但是大部分还是认为需要降价，雷越、Tony和周成一直在听着，没有发表什么言论。

大家正说着，国顺昌一推门走进了会议室。

他是MBI中国最早的几个元老之一，快五十的样子，瘦瘦的身板，看上去也算是精神干练，就总是一副居高临下的样子，眼睛和嘴巴经常会斜视别人。他这么多年一直顺风顺水，和香港人以及台湾人的关系也不错，经常能捞到肥缺。

谢正仔细观察过，他的办公桌周围永远都是围着三、五个美女秘书，整天唧唧喳喳，帮他处理各种表格。这人也很享受这种感觉，经常坐在办公室里玩政治，很少见客户。

当时几个销售正在会议室的白板上算来算去，商讨降价到什么情况比较合适。

“你们要降，就拿出证据和理由来。”国顺昌甩下句话，转身就离开了会议室，剩下所有人坐在那里，你看看我我看看你，不知道该如何讨论下去了。

“现在，既不知道普惠的价格，也不知道客户的心理期望值，暂时还是观望一下吧。”Tony先站起来发表了意见，打破了僵局，。

产品部的几个销售听到这里一愣，互让你看看我、我看看你，心里都明白了，现在这个形势，Tony也是无力之举，都泄气的坐到了一边去。

“那你有什么意见，有关下一步？”雷越放下了手中的报告，看着Tony。

Tony轻轻咳了一下，环顾了周围，最后盯着谢正说到：”大家都有什么想法呢？”

谢正看着Tony的眼神，忽然间感觉到了什么，扭头看了周成一眼，心里掂量了一下，没有出声。

Tony又盯着谢正问道：”小谢，听说你有点想法，和大家说说。”

谢正心里暗暗骂道，这个香港人办这种事情应该提前打招呼，自己还不知道周成和雷越是怎么想的呢。

他站起来，又看了眼周成，咳一下，慢慢说到：”我觉得也可以暂时先不降。我们可以先发传真给客户，正式通知他们MBI不能再降了，看看他们的反应……”谢正一边说着，一边忙观察着周成和雷越的表情，

谢正也能理解Tony的难处，正式发函给客户是一件很冒险的事情，由自己提建议可以给Tony留点回旋的空间，省得有人极力反对，而在这种场合丢面子。

Tony询问的眼神转向了周成和雷越。

周成听到这个建议有点惊讶，低头想了想，像往常一样，没有着急发表意见，回头看向了雷越。

雷越站起来，巡视下会议室的的一干人等，然后站到写满价格的白板前：”这也未尝不是个办法，虽然有点冒险。不过移通这次集采也的确有很大的成分是要给上面做做样子，毕竟电信重组越来越近，每个老总都想在国资委面前争取做出更多的业绩。。这样，我们先兵后礼，Tony你和王芸生约一下，就说明天下午我去拜访他，发传真的内容我们会后商量一下。”

等大家纷纷散去后，周成把谢正拉到了一个角落里。

“谁出的主意？”

“别提了，昨天和Tony聊天，聊出来的。他只是说自己去和ISU Team沟通一下，没想到会上就让我提出来。我根本都没想说，但他一直问我，不过看雷越的反应，他们应该也是沟通过了。”

“成了，下次有这种事情早点和我讲，没事别出头，让他们去搞。”

“是是，没想到，Tony突然来了这么一下子，不过你觉得这招怎么样？”

“有点风险，不过要看谁做，你发传真你肯定死了。”

“我肯定不发，也轮不上我啊。”

“客户关系的雷，让ISU和ESM他们去抗吧，你做好自己那部分。小心点，等James有时间了，还不知道谁先死呢。”

“是，领导说的对，我也没想到，下次一定注意。”

很快，周成被雷越电话叫走了，看样子肯定是一起斟酌一下传真的内容，错一个字导致的后果都会很严重。

雷越等人最后拟了一份传真，首先表达了MBI愿意积极配合移通总部顺利完成全国集采的愿望，其后通知他们，到目前为止MBI在本次集采中提供的为最优惠价格，希望能在后续的工作中，继续为移通总部提供更多的产品和服务。

“历史最优惠价格？”谢正坐在周成的办公桌前小声的问道：”既然已经发函给客户了，就不能写的再严重点？”

“你又不是不知道MBI的律师，能通过这几个字已经是最大极限了，他们是不会管我们死活的。”

“也是。”

在MBI最难打交道的就是律师们，一般的销售，无论办什么事情，在他们那里能得到的答案就是两个字——不行，除非是高层经理出面，还得发邮件作担保，律师们才有可能稍微网开一面，但是措辞一定是他们提前斟酌好的，客户起草的文档从来都不能通过他们的审查。

普惠的销售玩死MBI的方法很简单，通过客户要求所有厂商提供的文档，都必须要加盖公章，盖的越多越好，如果项目不大，MBI的销售直接歇菜，因为普惠公司盖章非常容易。

谢正就曾经因为客户要求盖公章的文档太多，最后干脆放弃投标，后来不得不和一些代理想出个解决办法，由他们搞个MBI的萝卜章，文档由他们正式提供给客户，万一公司追究起来，自己谎称不知情，也算是不得已而为之。普惠负责湖南的销售如果把大项目拆小，再严格要求每个文档都加盖公章，那自己就真歇菜了。

“想什么呢？”周成看到谢正居然在那里走了神，轻轻的推了他一下。

“我，啊，对，想以前对付MBI律师的时候呢，他们简直就不是人，一个问题绕上十八个弯子，最后结论就是不行，搞得你一点办法都没有。你说，我们不加盖公章行么？”

“集采这么大的事情，一定不能胡来。”

商场计中计

Tony在发传真前，先打通了李俊杰的电话，委婉的表达了MBI公司准备就集采价格正式发函给移通总部的意图。

“嗯，你们先发过来，让我们看一眼。”

“嗯，李处，我们的雷总希望明天下午能和您与王总见一面，不知道您方便么？”

“我们先看了传真再说。”李俊杰简单应答了几句就挂了电话，没给留一点面子。

在一旁听着的雷越，用力的挥了一下手说：”发吧，先发了再说。”

Tony拿起早已打好的传真，自己仔细看了看，又让周成再三确认过，确定每个汉字都不会产生歧义，这才放进了传真机。

传真机吱吱拉拉的响着，慢吞吞的把纸一点点的吞进去，再一点点吐出来，完成了传真的过程。默默无语的几个人都暗自松了口气，到底这样做的结果如何，暂时听天由命吧。

谢正脑海里不由得又出现了那个看门老大爷王芸生，这招险棋赌的就是他的需求。他可以以此作为证据证明给上面看，看他已经把MBI逼到山穷水尽的地步了，然后再让MBI降出一个更低的价格出来，就等于是锦上添花。但是如果赌错了，那明天，雷越就要想好怎么去堵这个枪眼……

谢正正在那里胡思乱想，Tony把他拉到了一边：”小谢，你和我说说，你想怎么暗示客户MBI会继续降折扣，如果这个传真被客户将计就计，谈判就此停止在这里也不是最好的结果。”

“嗯，我们找个地方聊。”谢正和Tony换了个会议室。

“你想办法和客户的谈判小组组织一场交流，人越多越好。我做个U盘，里面写上所有厂商的价格和折扣等等，然后故意丢在客户现场，让他们的人捡到。”

“哦。”Tony听了，很感兴趣。

“我在里面写上MBI的几个折扣，然后再此地无银三百两一下，强调某某折扣必须是客户正式提出，才可以提供给等等。每个厂商我都写上相应的折扣，这样还能保证客户向我们提出价格要求的时候，也不得不向其他厂商提出。”

“你这个以前做过么？”Tony听的有点兴奋，也有点犹豫。

“没有，长这么大也没碰到过移通总部这么差的客户关系，一般都是通过内线告诉客户的。”谢正一边说一边想，比移通总部关系还差的就是移通湖南。

“那你怎么会想出这么个办法呢？”

“我以前投标的时候，曾经几次在客户的招标现场偷到他们看管不严的U盘，里面存有竞争对手的价格，导致我们当时就调整了价格策略。当时就想，如果是竞争对手故意而为之，不等于是中了计么。”

“那你中过计么？”

“应该是没有，再说，中了我也傻乎乎不知道。”谢正笑了笑。

“让我想想这样做有什么问题么？”Tony一边踱步一边考虑着。

“客户谈判小组成员，捡到这么一个U盘，肯定要上交到上面去，也就是李俊杰和王芸生。他们看到后可以理解为MBI某个员工的疏忽，同时U盘的内容会流传到整个谈判小组里，他们肯定要按照这个价格尝试一下才对，不谈不太可能，除非捡到U盘的人不上交……”Tony一边踱步一边分析着各种可能。

两利相权取其重、两害相权取其轻，谢正心里默念着。这既没损失，又可能获得不可预知的好处，犹豫啥，干吧。

“嗯，你要确保你做的价格文件里没有任何一点私人信息，不能让人看出是你做的。”Tony不放心的看了看谢正。

“放心，这种事情，大家都是轻车熟路。”

“我们的话题仅限于这个会议室。”

“知道。”

“还有，这个U盘你做好了，备着，我们要观察传真客户的变化，如果需要降价的时候，再干。”

“好，放心吧。”

“交流的事情，我来安排。”Tony拍了拍谢正的肩膀，走出会议室。

“小心，我们的话题仅限于这个会议室。”临出门前，Tony又不忘了回头叮嘱一番。

谢正到附近的电子城，买了个最普通的U盘，又在马路上使劲踩了几脚，磨的像个用了很久的样子。回到办公室，他找个没人的地方，在里面详细的做了所有厂商的价格文件，又分别给每家写上预估的折扣，最后把和自己相关的信息都去掉，小心的放进书包最深处的地方，随时准备备用。

永远不要沟通的话题

“亲爱的，你怎么不开心？”躺在床上的谢正，注意到俞可可有点心不在焉，两个人可是很久没有在一起了。

“我，我和你说个事，可是你不准生气。”俞可可噘嘴嘟囔着。

“宝贝，你噘嘴真可爱，有什么事，说吧。”谢正看着吞吞吐吐的俞可可，心里很是纳闷，这可不像一贯骄傲的她。

“我，我不想做销售了，至少不想做政府的销售了，很烦。”

“宝贝，怎么了？”谢正看着俞可可委屈的样子，不知道哪里出了问题。

“我有个客户很恶心，每次去见他，都对我动手动脚的。”俞可可使劲地把自己的头发甩到后面，想把这股怨气发泄掉。

“这个、这个，宝贝，这就需要你的情商了，既礼貌拒绝，还不能激怒他们。女孩子想做销售，这可能是没办法的事情。”谢正握着俞可可的手，不停的安抚着。

“你知道么，昨天这个老总居然拿出来二十万现金，当场说要包我，他怎么可以这样呢？把我当什么人。我告诉他我已经有男朋友了，他才算完事。”俞可可显然是刚刚碰到这种事情，自己在床上扭来扭去，浑身不自在。

谢正听到这里也很惊讶，瞪大了眼睛，可是仔细想想，自己也有点无可奈何。

“这样做是太过了，你要注意保护自己，以后不能和这种人单独相处，只能在公开场合见面。这样，我给你买个戒指戴在无名指上，这样骚扰就会少很多。”他拉着俞可可的手不停的劝慰着。

“还有，你老实回答我，男销售是不是都去夜总会找小姐？”俞可可忽然甩开了谢正的手，坐直了，看着他的眼睛说道。

“嗯嗯，也有不去的，其实人在江湖，身不由己的。”谢正没想到，这个话题居然惹火上身，不由得也很尴尬，俞可可最近肯定是看

到了这种情况，怎么说都骗不了她的。

“哼，少来骗我。”俞可可把头扭到一边，不理谢正。

“你怎么好好地问这个？”

“我和Team里的人去见客户，晚上他们把我给甩了，结果都去了夜总会。”俞可可狠狠地盯着对面空空如也的墙壁。

“这种事情，你当不知道就完了，其实，去了也就是喝喝酒、聊聊天，没什么。”

“你少来，我的好朋友章帆就在那个酒店当老总，她说最后几个人都和小姐开房间了。”俞可可说到这里，又把头扭过来，直视着谢正。

谢正装作无事的看着天花板，装出一副无辜的样子，不知道自己该说什么。

“你转过来，看着我。”俞可可一把扭过了他的头。

“哦，你说吧。”谢正装作很无辜的样子，笑嘻嘻的看着她。

“我告诉你，我的男同学，也在MBI做销售，最近因为嫖妓和老婆离婚了，老婆也是清华的。”俞可可严肃的眼神，让谢正笑不出来，最近有个销售因为嫖妓被老婆飞了的事情，自己有所耳闻，没想到是俞可可的同学。

“谢正，认识的第一天，我就知道你花。但是，如果你也去嫖妓，哼，我们走着瞧！”俞可可越说越气，从床上坐了起来，开始穿上自己的衣服。

谢正躺在床上，大叹一口长气，不知道哪个王八蛋害了老婆也害了自己一晚春宵。

“你老实说，你嫖过么？”俞可可推开了谢正拉她的手，穿好衣服，双手抱在胸前，几乎是审问到。

“亲爱的，我没有。我也和你说过，以前我一直有女朋友，没需求，别用嫖，多难听，小声点，别让我的邻居听见。”

“哼，我不管。”俞可可怒气冲冲的回到了客厅，一个人坐到沙发上生起了闷气。

“别生气了，亲爱的。”谢正打开电视机，转移了她的注意力，他希望这是两个人永远都不要沟通的话题。

新一代的木马屠城

第二天，MBI的传真很快就在客户内部传开来，负责移通总部的销售也在其内部的各个部门散布这个消息，表明MBI的确是不能再降了，同时也试探客户着客户的反应。

客户有的人认为王芸生甩James这招太狠，把MBI惹毛，不陪他玩了；也有人认为MBI不过是虚张声势，到地方实际采购的时候，还是会降价，毕竟现在只是一个框架性价格协议，；当然也有更多人在看王芸生的好戏。

雷越特别拉着Tony、周成和谢正在一个会议室里守着电话，分析从客户各个部门反馈回来的消息，因为谈判小组还在封闭，王芸生到底怎么想的，普惠的价格到底是多少，大家还是不得而知。

“啧啧，看样子，这空降军还是没有时间去降伏人心，大家都对王芸生不怀好感啊。”听到销售从电话里给的反馈，雷越直摇着头，。

“他如果把价格砍的太深，尤其是普惠的价格，是会伤害很多人利益的，所以肯定很多人看他不爽。”周成说道。

“所以，他是要各个厂商都降，但是降到一个程度就可以，主要是戏要做足。嗯，所以我们要做的是迎合他的需求，演一处好戏给上面看，但是价格也要降到一个合理的价位，既给自己留后路，也要给普惠压力。”雷越点头认可了周成的说法。集采这么一路走过来，王芸生的高调谈判风格，看样子，很大一部分是想满足面子工作。

大家正说着，Tony 的手机响了起来，王芸生同意当天下午见雷越。

几个人互相看了一眼，都放心的笑了，见就好说，就怕不见。

“好吧，有什么事，等我见了以后再说。”雷越解散了会议。

“小谢，你的事情办的怎么样了？”出了会议室，Tony特别跑来叮嘱谢正，看看他U盘的事情办没办。

两个人走到一个角落，谢正拿出了自己特意磨旧的U盘给他看了一眼：”你看，我特意做旧了，这样客户就不会怀疑了。”

“嗯，和雷越去的时候，我会找机会安排一次交流，人越多越好。”

两个人相视一笑，一切尽在不言中。

雷越回到公司的时候，已经是晚上了，谢正和周成等几个人都没有走，在会议室里等待着谈判的消息。

“没有什么特别的消息，王芸生通知我们集采还需要再继续交流。”Tony看着大家焦急的眼神，先简单的汇报了一下。

“嗯，王芸生的确比较难搞，传真的事情只字未提，只是通知我们集采的谈判还没有结束。”雷越也是一样的结论。

“还要再谈几轮呢？”

“没有计划，随时可能是最后一轮，达到集团的预算为止。”Tony无奈的耸了耸肩，”这是王总的原话。”

“不过，我们和集团申请了一次技术交流，所有产品的，他们同意了，同样也会给所有的厂商一次答疑的机会。”Tony给了谢正一个眼神。

谢正心里一动，嘴上没说什么。

“我有个问题。”周成站了起来。

“这次集采，全国哪个省的大项目最着急上？”

“现在看应该是浙江。”雷越回答到。

“浙江的开发团队已经在开始测试软件了，计划还有一个半月就能结束，到时候就应该上硬件平台。”

“那招标一周，机器到现场一个月。根据这个时间倒推，集团其实只有二周的时间，除非他把浙江从这次集采里面踢出来。”

“嗯，不太可能，全国就三个大项目，广东、浙江和湖南，把浙江踢出来，集采意义就降低了30%。”雷越点头同意。

“找这么算，那王芸生也就剩下一周的时间，对么？”周成征询的口吻看着大家。

“对，你说的没错。”雷越点了点头。

大家听到这里，心里都明白了一个事情，有什么招数现在就用吧。

第二天，移通总部就安排了各个厂商的现场答疑，这某种程度上也暗示了大家，谈判快接近尾声。

在参加答疑会前，Tony拉着谢正在一个小会议室里，仔细的检查了一遍文件里各个厂商的价格和折扣，经过分析再三，Tony把MBI的折扣数字定在了93% off，以此倒推，这比普惠在移通的平均成交价低了20%。

这个折扣很好了，让谢正看着心里也是一动，如果基于这个价格去投湖南的标，那肯定会低于普惠过往的成交价30%以上，这样就能影响那条曾经的利益链。

未经公司允许，不得向客户提供任何价格和折扣参考——谢正在文件底部又特意加上了这样一行注解。

Tony看了一眼问道：”你这是什么意思。”

“此地无银三百两啊，暗示客户折扣需要他们提出来才行。”

“噢，会不会太明显了啊。”

“王芸生这个老狐狸又不傻，U盘都送过去了，多写句话再点明点呗，没啥。”

“呵呵，也是。”Tony笑了笑，没说什么。

“这价格没问题吧。”谢正问道。

“放心，肯定能批。”Tony拍了拍谢正的肩膀。

“你说如果王芸生要的更低呢？”谢正自言自语着。

“那也没什么，反正James说了，这是底线。”Tony应了这个答案。

“你是说这是James的默许？”

Tony笑了笑，没有直接回答这个问题。

存好文件，再一次确认文件没有任何个人标识的痕迹，Tony亲手把U盘盖上盖子，放到了谢正电脑包的深处，然后盯着谢正嘱咐到：”看你的了，千万别出错。”

答疑会上，谢正一边心不在焉的和与客户交流着，一边观察着技术小组每个人的反映。

这个U盘不能放错地方，如果被普惠的死党捡了去，那工作就白做了。Tony和他讨论的结果就是应该放在一个刚刚来的年轻人边上，最好是个男的，鲁莽一点，捡到后会拿出来邀功的那种，才不至于被某个人悄悄的消化掉。

桌子上杂乱的堆放着各种各样的资料和文档，Tony也在组织各个部门的人和客户交流，分散大家的注意力，希望能给谢正一点空间和时间。

干这个事情，谢正倒也算是轻车熟路，只不过以前是在现场偷偷复制U盘，现在要反过来而已，他一直在等待着机会。

很快，交流就接近尾声，谢正也发现了目标，就是在客户交流队伍的最尾端，有一个看上去刚刚毕业的小伙子。他也不知道是哪家的公子哥，虽然很年轻，但是脸上总有着一种不屑的表情，和MBI的人交流起来很是不客气，总想找点毛病。

谢正心里明白就是他，也就给了Tony一个眼神，也同样获得了他的默许。

“你们供货的周期证明文件上三十天到底是工作日还是自然日？”这个小伙子嚷嚷到，这正好给了谢正一个机会。

他在资料堆里挑出了供货周期证明文件，这边把U盘偷偷地塞到文件下面。

“这个是我们证明文件的英文原文，是三十个自然日，自下单之日开始计算……”谢正一边说一边把资料推向这个小伙子，U盘也跟着在资料底下被推到了桌子的另一边。

Tony看到了谢正的眼神，知道他已经完成了工作，就加快了整个交流的过程。谢正也专心的和大家沟通起来，再也不向U盘那里多看一眼。

“好吧，今天的交流到此为止。”交流小组的组长示意大家分别收拾手上的文档，准备结束本次交流。

“呦，这个U盘是谁的？”MBI的小黄在收拾文档的时候，偏偏看见了压在文档下的U盘，因为U盘靠近谈判桌子的另一边，他也就停了下来，示意着对面。

谢正故作没有听见，站起来穿着自己的西服，心里紧张地祈祷着小黄千万别拿起来，直后悔自己当初推过去的力量小了点。

正在他心脏邦邦跳的时候，移通的那个小伙子站了起来，心不在焉的拿了过去：”肯定是我们人的，我看一眼。”

他通过电脑把U盘一打开，眼睛就瞪的大大的，有点愣楞的坐在那里，这边包括小黄，大家都在分别收拾自己的东西。

“哦，没事，没事，是我们自己人的，丢在这里。”小伙子一把把U盘攥在了手里，脸上浮出了发现新大陆的表情。小黄不解的看了他几眼，也没说什么，掉头收拾起自己的东西来。

看到这里，谢正的心这才稳定下来，忙不动声色，头也不回的和Tony离开了交流会议室。

在回公司的汽车上，谢正脑海里浮现着那个小伙子拿着U盘向李俊杰邀功的样子，然后李俊杰把U盘交给王芸生……这个老狐狸会怎么办呢?

那个小伙子手里的文件肯定会飞速的传遍整个移通集采谈判小组，甚至是整个移通总部，新一轮降价在所难免；可是U盘里还有对应的其他厂商折扣，这个肯定也让谈判小组很头疼，这意味着他们必须要同样对待U盘里的所有厂商。其实自己不必要关心那么多，只要集采的价格签的低于普惠以前和湖南的成交价20%以上，湖南和普惠

肯定就会有内讧，自己投标的价格再低于30%以上，这个游戏就有玩下去的可能……

想到自己最后还是有惊无险的做了一个木马放进敌人的肚子里，谢正就放心的在车上大睡起来。

可以主动要求降价

第二天上午，MBI 公司接到了移通总部发来的通知，下午各个厂商到总部，准备开始新的一轮价格谈判。

碰头会里，大家都有一搭没一搭的在胡聊着，因为都明白国顺昌不希望降价，那去了客户那里也等于是被骂，所以都没啥心情。谢正和Tony凑到会议室的角落里，两个人都认为无论如何U盘肯定会起作，所以下午就等着客户唱戏好了。雷越也简单的叮嘱了几句，就让Tony带队领着大家向移通总部而去。

一进会议室的门口，谢正就看见了王芸生超级阴沉的脸，阴沉的让每个人都感觉到屋子里阵阵的寒风。

“王总好，李总好。”Tony坐下前，小心翼翼的问候着，他当然也感受到了。

“如果你们MBI没有什么更好的价格，现在就可以出去了。”王芸生阴沉的脸，死盯着Tony说道，这句话等于是暗指MBI不降价的传真。

“嗯，这个，我也希望能和公司争取一下更好的价格……”Tony话里有话的暗示着。

“所有公司就你们MBI一次又一次的这个降不了、那个降不了，来谈判又说要和公司申请，你们来谈判的人到底能不能做主。”这次李俊杰就先发威了。

“这个MBI的价格审批流程可能是所有公司里最复杂的，也希望你们能理解。”Tony继续低声的说道。

“听说了。可是事情也是人办的，既然移通能搞全国集采，你们也应该为了移通集团的工作，做出相应的调整。”王芸生站起来，背起手，围着会议室开始踱起步来。

大家眼神都望着王芸生，个个沉默不语，不知道他又会出什么招数来。经过这段时间的谈判，先是生理折磨，后是心理折磨，每个人

都不敢在他面前玩什么小动作，生怕又招来一通苦难。

“总部针对这次集采是有预算的，你们以前的报价都超出了预算，所以原本决定不再给你们MBI报价的机会。”

说到这里，王芸生咳了一声，阴沉的扫视了一下全场，对着MBI的人说：”经过讨论，我们决定给所有厂商一个参考价格，给所有人最后一次报价机会，为了体现公平竞争的原则，还是把你们算在了里面，但是你们的报价务必低于此次的参考价格。你们也不用到处打听其他竞争对手的价格，不低于此价格，我保证你们不会在总部的集采清单中。”王芸生说完后，又坐回了座位，用几乎看不见的瞳孔又扫视了一遍。

谢正听到这里，不由的暗出一口长气，客户终于提出了自己的价格要求，有了这个要求，就可以光明正大的向公司申请价格。他头略微偏了偏，看到了Tony也在微微的望向自己，彼此心里都明白，这个价格要求估计会低于U盘里折扣，但是这都不重要了，谈判已经露出了曙光。

移通谈判小组的秘书站起来宣读了参考价格，并将其投射到投影幕布上。MBI的人忙凑在一起计算了一下，折算成MBI的折扣大概在94%off左右，低于普惠既往的平均成交价接近30%，有的人看着直咧嘴。

Tony示意大家不要当场对这个价格做任何评论，自己站起了来：”王总，这个价格我们需要向公司申请一下。”

“你有四个小时的时间，出去吧。”李俊杰接过话来。

大家一听，都忙收拾东西，离开会议室。

Tony和等在公司的雷越、周成等人召开了电话会议，汇报这次谈判的要点——王芸生提出了具体的价格要求，几个人讨论了一会儿以后，决定分别把这个情况正式发邮件向国顺昌、James和蒋义汇报。

很快James回复了邮件申请，请Tony提出适当的价格申请，，提交成本分析部门做成本分析。

国顺昌的电话很快就打给了Tony，确认是否客户当场提出了价格申请，当得到肯定答复后，他召开了小型的电话会议，把大家都叫到一起。

“客户现在提出了价格，你们的策略是什么呢？”国顺昌上来问道。

“我们认为客户提出的价格太低……”雷越说道。

“当然，要和客户有来有往，不可能他要什么我们就给什么，我问的是你们的策略。”国顺昌直接打断了雷越的话题。

这句话噎的雷越沉默了很久，电话里也没有人说话。

谢正在一旁听得也暗暗叫苦，自谈判以来一直处于被动挨打的局面，这是事实。可是一开始的低价策略也被国顺昌否定了，短短的几个星期，在这么恶劣的客户关系下能有什么策略呢，谁都不是超人。

“没有策略，就只能被动挨打，这样客户提出低价要求，我们只能被动的接受。”国顺昌听到电话里的沉默，继续说道。

“这样，我和James商量一下。”国顺昌啪的挂断了电话。

Tony又单独和雷越通了电话，两个人认为这个价格普惠也很难满足，所以大家都会把价格拉回来一些，既然James默许了93%off的价格，就还按照这个数字向公司申请，而且这个价格已经比普惠去年的平均成交价低20%，还是很有竞争力。

很快，国顺昌的电话回来了，结论和James的一样，让雷越和Tony根据情况提出适当的价格申请。

大家听到国顺昌的关过了，都纷纷兴奋起来，马上把已经准备好的成本分析文件提交到了成本分析部门，Tony也正式的提交了价格分析报告，把折扣设在了93%off。很快，成本分析部门把分析结果，递交给了James和蒋义等关键的几个经理，这种成本分析报告属于机密文件，只能各个产品部的中国区经理才有资格看到。

蒋义同意了这次的价格申请，并CC给了James，也得到了他的批准。

到底签还是不签

能拿到这样的折扣，整个谈判团队还是比较兴奋的，一起聚在了移通总部外面的咖啡馆里，静静的等待着最后时刻的到来。

“注意王芸生的需求。”雷越又特意给Tony打了个电话。

“上次的传真，他并没有理睬我们，但是根据移通总部一些部门的反馈，谈判小组把这个传真作为工作报告递交到了移通总部，说明我们不降价的传真这步棋还是走对了。所以这次的价格文件一定要加上降价说明，强调一下本次降价是为了配合移通总部的要求，特批的，虽然未能满足移通的预算，但是是尽全力所为。”

Tony按照雷越的建议，在汇总的价格文件上又加上了红色的说明。谢正看着打印机一张张的把文件打印出来，心里算是暗暗松了口气，无论如何自己的小目的也算是达到了，如果不出意外，U盘的内容肯定会有人传给普惠，所以他们的价格肯定也不会报的太高，希望这个能扰乱一下他们和移通湖南的关系。

想着湖南的张猛看到总部下发的价格文件后，和普惠的销售一起骂娘的情景，谢正忍不住自己偷偷乐了起来。

“你满意了吧，偷着乐，你湖南的客户怎么样啊？”Tony注意到了谢正的表情，坐了过来。

“怎么样？我是不敢去了，MBI在总部遗失机密价格文件，导致各大厂商纷纷跳水？普惠湖南的销售肯定想杀我们的心都有了。”谢正笑嘻嘻的看着Tony。

“是啊，你们这个Winback Team 碰上这么个客户也算是够倒霉的。”

一行人在咖啡馆里一直等到移通总部的秘书打电话给Tony，催他们赶快报到，才结束话题，走进会议室。

进入会议室门口的时候，Tony和谢正对望了一眼，又要去面对王芸生，两个人还是心有余悸的。

“你们真是能坚持啊，这都不降价。”王芸生铁沉着脸看完了MBI的报价文件，抬起几乎看不见瞳孔的眼睛瞪着Tony。

“王总，我们真的是降不了了。这次是中国这面特别和美国解释了移通集采的特殊情况，才获得的特批。”Tony苦瓜着脸和他解释着。

“那你们不用参与了，也不用开会讨论，我就可以决定了，废了MBI。”王芸生啪的合起了价格文件，甩在了桌子上。

啊，废了MBI。听到这里，谢正脑子嗡的一下子，甚至感觉到了眼前一黑，但是很快他就劝告自己冷静下来，这是客户的谈判伎俩，因为王芸生并没有站起来，只是坐在椅子上死死的盯着Tony。

“我们实在是不能再降价了，也希望集团能理解。”Tony也读懂了王芸生的肢体语言，尽管腿有些微微的颤抖，但还是站着和他解释道。

“你们是不见棺材不掉泪，难道让集团正式废你们，你们才会降价么？”李俊杰看王芸生没说话，便也声言厉色的对Tony说道。

“集团就是废了MBI，也就只能是这个价格了。”Tony转过头和李俊杰解释着，汗也慢慢的从额头上渗了出来。

谢正看着Tony的表情，心里想：这回真的是底价。Tony也不说去和公司申请，自己一个人就在这里扛着了。

会场一阵的寂静，大家都默默的坐在了那里，只有Tony腿微颤的站着。

谢正也紧张的坐在办公椅上，感觉着浑身的湿气正一点点的变得冰凉，在这寂静的空间里，隐约的能听见自己手表上秒针的走动。

虽然每一秒钟都像一个小时那么漫长，但是这肯定是最后的决战，他脑海里不断的浮现着最近这个月谈判的场景，包括标书在空气中快速飞过产生的气道和自己躲在厕所里偷吃维生素的味道……

正回忆的让他感觉到大脑一阵阵眩晕的时候，王芸生说话了。

“我看你就能做主么，这回不需要回公司确认了？”

Tony好像听明白了什么，使劲的点着头：”不需要再确认了，这就是最低价格。”

“拿文件让他们签字，废了他们。”王芸生一摆手，李俊杰拿出了一页纸。

“啊。”谢正听到MBI的谈判团队里，已经有人小声的叫了出来，自己也从眩晕中醒了过来。

Tony显然也没料到会有这样的结果，在这种全国性大型招标中，还从来没有人废过MBI，他额头上的汗滴到了桌面上，扭头看了眼谢正，眼神中透露着犹豫的表情。

谢正使劲的用右脚踩着自己的左脚，让自己灵魂出窍，浮在空中，又分析了一遍。

这是移通总部第一次的试验性集采，客户的需求是签一个全国的框架性协议。如果废了MBI，全国采购在硬件领域就只剩普惠最强了，这样对大家都没有好处，应该不会在这个阶段就废了MBI的。

客户不会办傻事的，谢正想到这里，感觉灵魂又归了位，明白现在就是最后的坚持，忙用坚定的眼神示意了一下Tony。

Tony在这一瞬间也回过神来，明白客户是不太可能在这个阶段废除MBI的，这个时候的任何一丝犹豫都有可能导致前功尽弃。镇静了一下自己，他缓缓伸出手来，去接李俊杰递过来的纸张。

MBI的谈判团队有的人已经紧张的站了起来，伸头去看纸张上面的内容。

纸张上清晰的写着：以上报价为MBI公司最终报价，不做更改，以此确认。

大家看到这里，都忍不住长出一口气。

“王总，您真会开玩笑。”Tony终于放松了一下紧张的大腿，笑着拿起了一支笔，签下自己的名字。

“谁和你们开玩笑，你们随时有可能被踢出集团的采购清单，清楚么？”王芸生看着Tony坚持到了最后，表情也放松了下来，有了点笑

容，但是口气还是非常强硬。

“是，是。MBI真的不能再降了。”Tony签好了自己的名字，递回给了李俊杰。

这时整个谈判气氛终于松弛了下来，大家都明白这场谈判到现在终于告一段落。

“Tony你算不错的，刚才有个厂商的销售眼泪都下来了，说死也不接李总的签字文件，央求了王总半天。”移通谈判小组的一个成员笑着说到。

“我们真的是底价了，否则刚才这一下，有啥不都招了。”谢正笑嘻嘻的和他客气着，心里暗暗的骂道，如果不是心理素质好，就这最后一招心脏病犯了的都有。

直到走出移通总部的大门，看见了灿烂的阳光，谢正才真实的感觉到集采谈判的结束，一行人也都算完成了任务，喜笑颜开，纷纷桑拿的桑拿，休息的休息。

有效但不健康的透支

集采的结果很快就由总部下发到了各个省分公司，MBI不用讲，自然没有被废掉，各个主要产品都列入了招标清单，普惠的产品亦是如此。

其中大家最关心的高端产品协议折扣，普惠均高于MBI约12%，低于上一年平均成交价8%。

“看样子，普惠还是有很大压力，不敢降价太多，防止和上一年的平均成交价拉开太大差距，不好和客户解释。”周成看着移通总部的框架性价格文件，一个个的分析着。

“这王芸生可是够狠的，这样还使劲的压我们，我们降的太多对整体局面来看也不见得就是好事情。”谢正也没想到普惠最终的价格能扛住，比MBI贵12%。

“他怎么不把普惠的价格压下来呢，最少和MBI差不多才合适吧，毕竟我们的品牌形象是比普惠贵的啊。”谢正和周成分析着。

“我们吃亏吃在不了解客户的真正需求，或许总部也不见得就希望我们报这么低。”周成说道。

总部集采的价格都降不下来，分公司的怎么玩啊，这可是我的需求。谢正心里暗自想到。

“虽然这次集采谈判算是顺利结束，可是我们谁也说不清楚客户到底想要什么，出的招数都是蒙着打，可能部分满足，但是到底哪个是客户的真正需求，我们到现在也还是不清楚。”周成看着移通的组织结构图，愣愣的思考着。

“我觉得他们第一次集采肯定是想做秀给上面看，这个是肯定的，所以我们也没错。这种客户关系，我们也只能走低价策略。”谢正说到。

“可是你要想想普惠为什么价格比我们高出那么多呢，里面一定有原因。现在的客户关系，你必须假定普惠是知道MBI的价格后，比着

报的，高12%肯定有其道理。”

谢正看着还在思考的周成，心里想到，集采的苦牢终于结束了，MBI也如愿以偿的报了个低价，，至于其他的，自己就真的就不想再浪费脑细胞。

“政协……”富贵的电话响了起来。

“嗯，怎么了？”

“晚上出来玩玩吧，这边有个事和你商量一下。”富贵在电话里异常的客气，谢正知道，肯定有事，一口答应了下来。

显然，富贵还记得谢正怪他有金卡的事情，晚上特意吧饭局安排到了阳光俱乐部，随行还带着几个红鸟的手下，包括湖南投标的刘识。

自从上次借着鹰软总裁David的金卡，让郝美美和她的姐妹们小发一笔以后，谢正已经有段时间没有到这里来。结果一进来，他就被小姐们拥成一团，问寒问短，直问得富贵和其手下一阵阵发愣。

“你小子原来这么能玩，和小姐们混得够熟啊。我来了这么多次，都没你认识的人多。”富贵看着这人来人往，不由得一阵哈哈大笑。

“别提了，都是为了陪当初一个鬼子玩，才搞成这样的。我其实不爱来这种地方……”

“你不爱来还这样呢，要是喜欢来，还不都被你包了，呵呵。”谢正的话还没讲完，刘识就已经乐的不行。

“我真的不喜欢这个地方，我观察了，年纪轻轻就来这种地方的，搞到最后都找不到女朋友。”

“怎么说？”刘识问道。

“对女人没感觉了，而且也没信心。我有个朋友说他认识的美女几乎都是做鸡的，所以打算一辈子单身算，这样还能天天当新郎，夜夜入洞房。”

说到这里，谢正愣了一下，他以为自己在说高飞，脑子里却一下子想起了俞可可，自己对她又何尝不是如此呢。自从在培训班得手

后，自己对她其实是有一搭没一搭的，虽然是工作忙点，可是最终原因还是因为获得女人的渠道太多，那种异性的新鲜和刺激感早都不知道跑到哪里去了。

虽然俞可可没有明说，可是谢正知道她因为自己和青梅竹马分了手，但自己心理却随时准备着和她分手，好换下一个，这种生活已经成了他的习惯。

想到这里，谢正松开了搂着小姐腰身上的手，拿起酒杯自顾自的一口喝了下去，在他内心中，有种说不出的感觉。

“小谢，今天找你呢，先是给你介绍几个我的手下，都跟了我好多年，最近又都跑到红鸟凑齐，都是自己人。还有呢就是想问问你移通集采的事情。”

“移通集采刚刚完，MBI和客户签了个93%off的框架性协议，价格偏低了点。怎么了？”

富贵拉着谢正在包厢里找了个相对安静一点的角落，坐了下来。

“这不上半年，分销商提二十亿，等于把去年全年都提光了，第三季度，没人愿意提货。。原来大家是联盟在一起，抵制MBI压货的，可是James搞了大礼包计划……”

“什么叫大礼包？”谢正头一回听说这个名词，感觉这个名字好有创意。

所谓大礼包就是MBI把特价机和正常渠道价格的机器混在一起，打包销售给分销商，礼就指的是这些特价机，因为成本远远低于正常渠道价格的机器。

“那玩大礼包的成本多低啊，这不是让已经提货的分销商死么？”谢正听到这里，不禁为分销商们倒吸一口□气。

“是啊，现在分销库房里的库存二十个亿，他又放出了十个亿的大礼包。”

“十个亿！不用十个亿，有人提两个亿的大礼包，就能玩死整个市场，你老哥最清楚啊。”谢正指的是富贵当初在四川不计成本甩普惠

PC，导致整个西南市场大乱的事情。

“所以现在分销商都不得不动用所有的资源，来凑集资金，否则别人提了货，自己公司的货就烂在手里。”

“你们红鸟上市了，融资手段比别人多，既定可以向增发、也可以公开发行，不会怕这招吧。”

“谁不怕啊，这刚年中，离年底还远着呢，现在有几家分销就已经没钱了。”富贵摇了摇头。

“第三季度，大礼包十个亿，年底再来十个亿，四十个，就是去年的一倍，你们不剩一库房货才怪。”谢正算到这里，不禁再次感慨这个大礼包的厉害，整个把分销压货盈利的需求改成了压货是为了求生存的需求。

提货，市场已经饱和；不提货，会死得更惨。

两利相权取其重，两害相权取其轻，分销最好的选择肯定是尽量多销售大礼包的货，来弥补以往压货的损失。

“够狠。”谢正暗自摇了摇头。这倒霉买卖每年还有好多人哭着喊着要做呢，不过大多是上市公司为了冲销售业绩而来，James肯定也是抓住了大家的这点需求，把资源发挥到了极致。

“那你们肯定也得提货啊，否则独家包销就更没法玩了。”

“嗯，不提肯定不行。有个大礼包里面有很多移通公司的机器，这不想和你了解一下么。”

“大礼包里有移通的货？我们刚刚签了框架性协议，项目还没影呢。”谢正听到这里才是真正的大吃一惊，莫不成James已经把移通集团的货都卖出去了不成。

富贵打开了电脑，让谢正查看了一下。

谢正看到这个大礼包里，已经根据移通集团总部的名义下了三个大省的订单，看样子James是准备把还没有发生的项目都给卖出去。

“这是三个大省的订单，可是项目都还没发标呢。“

“嗯，那今年会发标么？”富贵看着谢正。

谢正也不瞒着富贵，又详细说明了一下另外两个省的客户关系。

“我的湖南也不用说了，刘识都去投过标，属于客户大门还不知道朝哪里开这种。”

“嗯，刚刚和James开会，他告诉我们，移通今年的胜算很大，因为MBI在总部给客户提供了非常好的价格，比普惠低了12%，极有可能拿下全部三个省。”

原来James在这里等着呢，怪不得价格给的这么痛快，合着想借这个理由提前把货压掉啊。谢正暗自摇头，螳螂捕蝉、黄雀在后，王芸生搞了个半天，也不过是帮James压货而已。

“那我没啥建议，人为财死、鸟为食亡，压不压就看你们自己，反正实际情况已经告诉你了。”谢正撇了撇嘴，靠到了包间的沙发上。，

“嗯，这个大礼包的质量还算不错的，其他的大礼包，我们去调查，连客户名字都不存在，但是价格好，分销没办法也都提。”

呵呵，谢正靠在沙发上，听得自己苦笑不得，这种情况也难怪分销疯狂。这些特价机很多时候是正常渠道货的一半，而且这种产品价格不透明，赢了，利润会非常丰厚，100%也不是没有可能；如果输了，这么便宜的机器还可以卖给其他客户。

这项目还没发生，就已经被James给卖了，不是等于透支市场么。

透支市场，透支市场，透支市场……

这晚，谢正无力的靠在沙发上，反复的回味着这几个字，把它们深深的印在了脑海里，因为他忽然明白了很多事情。

房地产开发商甚至连坑都没有挖，就开始销售楼盘——透支市场；

中国制造业卖的比世界上任何一个国家都便宜，真的是因为劳动力成本低廉么——透支自然环境；

很多人年纪轻轻，熬夜加班拼命赚钱——透支健康

……

透支不是一个健康的手段，可是很多时候它是一个有效的手段。

富贵又找了一些大礼包的项目，让谢正帮忙看一下，看样子他也肯定要提一些其他的大礼包。谢正根据自己在公司知道的情况，透露了点其他项目的信息给富贵，让他压货也有了个方向感。

“老富，这么点事也不用兴师动众的安排到阳光俱乐部吧，找个地方咱们哥俩聊聊就行。”两个人谈完以后，回到各自的小姐身边。

“嘿，这不是听说你集采完了，累了那么久，给你放松放松么，嫂子这边也出国去了。小谢，今天晚上这么晚就别回家了，大哥我请。”富贵用眼神示意了一下正在谢正身边陪酒的高个小姐。

今天晚上，谢正叫的是个新人，年纪轻轻不过18、9岁的样子，倒也是活泼可爱，活蹦乱跳，自顾自的歌来歌去，很招人喜欢，他看了感觉也心痒痒的，毕竟忙了这么久，也想放松放松。

“我看你的这个就不错，这是房卡，钱你不用管。”

富贵先领着自己的小姐离开了包间，谢正拿着房卡来到了阳光俱乐部楼上的酒店房间。

没有家的夜归人

在女孩洗澡的时候，谢正看见手头的电话上有一个未接电话，那是俞可可的号码。他当然不敢在这个时候接电话，只好装作没看见的放到了一边，这也让他的性趣大减。

女孩洗完澡，走了出来。她虽然身材不错，可是年纪真的是太小，还没有发育完全的样子，这让谢正心生一股犯罪的感觉，原本就性趣大减的他，就更没有了心情。

“你多大了？”

“十八岁。”

“你别逗我了，到底多大了？”

“十六。”女孩看见谢正闪到床的一边，穿上了衣服，不禁很是奇怪。

“大哥，怎么了？”

“还是算了吧，你还没成年呢。”谢正苦笑道。

十六岁！看着她，谢正不禁想起了当年那部《十六岁的花季》里面的白雪，那年自己好像十四岁，拼命暗恋着高自己一级的女同学，只因为她长得像电视剧里的那个白雪。可是当年最多也就是远远的多看几眼，想不到现在的十六岁女孩子已经都出来干这个了。

“不是说你们男的喜欢年轻的么，可是很多人点名要我呢。”小姑娘一脸不屑的表情。

“你还读书呢吧。”谢正彻底没了心情，走到一旁抽起了烟来。

“是啊，旅游中专。”小姑娘居然还拿出了自己的学生证。

“你怎么随身还带着学生证。”谢正拿过来看了几眼，看着还像是个真的。

“妈咪说了，现在的人都喜欢学生，让我们随身带着，会有人多给钱的。”

“你们？你还有同学在这里么？”

“有啊，大概十几个吧。”小姑娘看谢正真的不想做了，也无趣的自己走了下来。

“是啊，那你们学校是不是漂亮点的都来了。”看着这青春诱人的身体，谢正不知道是哭还是笑好。

“差不多吧，还有人在别的地方做呢。”小姑娘自己给自己点上了烟。

“谁领你们入这行的？”

“你不是记者吧。”小姑娘看到谢正问来问去的，不禁紧张起来。

“我？我不是记者，放心吧。就是看你太小了，挺好奇的。”

“我们学校食堂的大妈，她领我们干的。”小姑娘想想也就放心下来。

“食堂大妈？”谢正听的莫名其妙。

“是啊。她一开始经常给几个女孩子好吃的，还给她们买衣服、买首饰，后来就领她们来这里了。她们几个总穿好的、吃好的，大家都很羡慕，慢慢的就都跟她们做这个了。现在好像学校漂亮点的都来了，要不然你在学校怎么立足啊。家里给的钱再多，也不如这个赚的多啊。大家都穿好的，吃好的，你没钱都没人带你玩。”小姑娘站起来，特意在谢正面前晃来晃去，希望能再次引起他的性趣。

“那学校的男生知道么？”

“他们都还傻乎乎地追女孩子呢，哪像你们玩这个啊。你还来不来？不来我洗澡了啊。”小姑娘看谢正没有想继续下去的意思，撇了撇嘴，自己进了卫生间。

谢正忽然感觉到了时光的错乱，那如果自己是活在现在的男孩子，是不是也在”傻乎乎地追女孩子呢”，又或者当年自己就是那个傻乎乎的孩子。

“这是我额外给你的一百块，其他的钱找妈咪要去吧。”谢正还是规规矩矩给了小姑娘点钱，意思一下。

“谢谢大叔。”小姑娘高兴的叫改了口，蹦蹦跳跳的离开了。

是啊，自己都已经成大叔了。谢正这下彻底没了性趣，三下五除二地离开了酒店，自己一个人开车游荡在灯火璀璨的长安街。

副驾的位置，有种淡淡的味道，那是俞可可坐过时留下的。谢正深深地吸了一口气，努力的搜寻着那一丝丝若有若无的味道，这让自己放松，让自己忘却所有的压力，让自己仿佛就躺在阳光灿烂的床上，懒洋洋地赖在那里不起来。

经过这么长时间的接触，谢正感觉自己开始真正地顾及起俞可可的感受来，很多时候她都会自动的跳出来，监督自己的一言一行，让自己面对其他女人的时候，心有忌惮。更重要的是，他感觉自己好像真的有了爱的感觉，一种说不清楚的感觉，好想好想就这么稳定下来，好想好想俞可可身上那种叫做家的味道。

谢正停下车来，一个人走上过街天桥，看着脚下飞速的车流，车灯都远远地照向了前方，照向了那个叫做家的地方。他疲惫地坐在地上，默默地看着川流不息的车流，一个个消逝在灯火通明的小区里。无论世事如何变化，项目成败与否，那里永远都会有个灯光不眠不休的在等待着这些夜归人。

“大叔，你是不是也该收收心了，放弃那些所谓的泡妞技巧，把那个杯子倒光，否则真正的爱情永远不会进来。”谢正自言自语到。

他又苦笑了一下，自己是不是有些太感伤了，混迹花丛中，片叶不沾身，不是自己一直追求的境界么，难道这么快就动了心?

“啊！！！”他对着车流大吼着，想驱除那些心头的阴影，倒空那些曾经的往事，让自己回归到最纯净的心态，可是这小小的声音彻底淹没在汽车无尽的轰鸣声中。